

图书基本信息

书名：<<CD-R 韦尔奇领导艺术与GE成功之道(上下)>>

13位ISBN编号：9787900642370

10位ISBN编号：7900642374

出版时间：北京大学出版社

作者：NULL

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

内容概要

为什么要学习本课程：

在美国《财富》杂志的评选中。

GE（通用电器公司）连续四年高居“全球最受赞赏的公司”排行榜上的第一位，比第二位的微软公司的得票率高出 50%。

GE 的 CEO 韦尔奇由此被誉为 20 世纪最成功的首席执行官。

作为当今世界上最受尊敬的企业家，韦尔奇对领导学和企业管理的贡献也许超过了任何同时代人。

如果说领导是门艺术，那么杰克·韦尔奇必定是位艺术大师。

很少有人能像他一样如此充分地演绎领导艺术，而能像他一样使领导艺术不断结出丰硕果实的人则是少而又少。

本课程系统介绍韦尔奇领导秘诀和 GE 公司成功的管理之道，并通过分析我国企业存在的问题，提出适合中国企业的变革建议。

本课程学习目标：

领悟韦尔奇的领导艺术；

学习韦尔奇的创新精神；

借鉴韦尔奇的组织管理方法；

了解韦尔奇首创的无边界概念；

掌握让顾客感受卓越品质的 6 西格玛管理方法。

谁需要学习本课程（本课程学习对象）：

国有企业高层管理者；

国有企业中层管理者；

民营企业高层管理者；

民营企业中层管理者；

国家机关以及事业单位的领导者。

书籍目录

领导秘诀一（第一讲）

率先变革：否则就太迟了

1. GE公司的变革理念
2. GE公司的变革实践
3. 中国企业的差距
4. 中国企业的反思

领导秘诀二（第二讲）

数一数二：整顿、出售或关闭

1. 韦尔奇数一数二理念的三个发展阶段
2. 中国企业的差距
3. 中国企业应该努力的方面

领导秘诀三（第三讲）

面对现实：看到事物的本来面目

1. 韦尔奇面对现实整顿GE的业务
2. 韦尔奇面对现实永不满足
3. 中国企业的差距
4. 给中国企业的建议

领导秘诀四（第四讲）

追求卓越：准备挑战极限

1. 追求卓越理念经验之一
——让每个人都付出150%的努力
2. 追求卓越理念经验之二
——追求过程的卓越
3. 追求卓越理念经验之三
——对成绩及时鼓励
4. 中国企业的差距
5. 给中国企业的建议

领导秘诀五（第五讲）

管得越少越好：领导而不是管理

1. 领导首先要有激情
2. 领导必备的四个条件
3. 整理思绪的五个问题
4. 领导要懂得授权
5. 中国企业领导的差距
6. 给中国企业领导的建议

领导秘诀六（第六讲）

以人为本：造就一支全明星团队

1. 韦尔奇考察干部的做法之一
——以是否认可GE价值观为衡量管理者的重要标准
2. GE公司领导中的四类人
3. 韦尔奇考察干部的做法之二
——用区别对待的办法考核管理者
4. 韦尔奇考察干部的做法之三
——用有效的机制培养管理者
5. 中国企业的差距

6. 给中国企业的建议

领导秘诀七（第七讲）

传道士精神：不倦的思想传播者

1. 注重与员工的沟通
2. 重视克劳顿村的沟通交流和思想传播
3. 不遗余力地传播好思想
4. 中国企业领导的差距

5. 给中国企业领导的建议

领导秘诀八（第七讲）

身体力行：“深潜”、“打滚”与表率

1. 韦尔奇提倡的“深潜”
——以普通员工身份深入项目和课题
2. 韦尔奇提倡的“打滚”
——和员工打成一片
3. 韦尔奇的表率作用
——身先士卒，带头推动变革
4. 中国企业领导的差距

5. 给中国企业领导的建议

领导秘诀九（第九讲）

扁平化：像小公司一样行事

1. GE扁平化的愿景
——像小公司一样灵活运作
2. GE小公司扁平化的核心理念
3. GE组织结构扁平化的实施
4. 中国企业的差距

5. 给中国企业的建议

领导秘诀十（第十讲）

无边界：构筑学习型组织

1. 韦尔奇无边界理念的应用
——宣讲好学精神
2. 韦尔奇无边界理念的应用
——在公司内部推动好思想的传播
3. 韦尔奇无边界理念的应用
——向外部组织学习
4. 韦尔奇无边界理念的应用
——有效利用学习中心推动学习
5. 韦尔奇无边界理念的应用
——强调向员工学习

6. 给中国企业的建议

领导秘诀十一（第十一讲）

群策群力：运用全体员工的智慧

1. GE群策群力的目标
2. 群策群力活动的流程
3. 群策群力活动的效果
4. 中国企业的差距

5. 给中国企业的建议

领导秘诀十二（第十二讲）

分享好思想：运营系统与行动集团

- 1.运营系统的活动
- 2.行动集团（业务拓展部）
——专门推广创新思想的集团

- 3.中国企业的差距
- 4.给中国企业的建议

领导秘诀十三（第十三讲）

进军服务业：追赶未来浪潮

- 1.提供全面的服务
- 2.提供实时服务
- 3.提供解决方案
- 4.进军金融服务业和广播业
- 5.GE公司进军服务业成功的经验
- 6.中国企业的差距
- 7.给中国企业的建议

领导秘诀十四（第十四讲）

全球化：是业务而不是企业

- 1.GE公司的全球化思维
- 2.全球化的做法
- 3.韦尔奇全球化的经验
- 4.中国企业的差距
- 5.给中国企业的建议

领导秘诀十五（第十五讲）

六西格玛：让顾客感受到卓越品质

- 1.六西格玛的活动步骤
- 2.推动六西格玛的角色
- 3.GE实施六西格玛的过程
- 4.GE实施六西格玛的成绩
- 5.给中国企业的建议

领导秘诀十六（第十六讲）

电子商务：摧毁你的业务.COM

- 1.韦尔奇推行电子商务的做法之一
——解冻
- 2.韦尔奇推行电子商务的做法之二
——发现新模式
- 3.韦尔奇推行电子商务的做法之三
——学习
- 4.韦尔奇推行电子商务的做法之四
——传播
- 5.韦尔奇推行电子商务的做法之五
——形成企业新文化
- 6.韦尔奇推行电子商务的做法之六
——更新工作方式
- 7.中国企业的差距
- 8.给中国企业的建议

韦尔奇谈韦尔奇领导艺术与GE成功之道（上）（第十七讲）

- 1.《韦尔奇自传》

——一个普通人的成功故事

2.不拘一格十分重要

3.锐意变革

4.通用电气的价值标准

韦尔奇谈韦尔奇领导艺术与GE成功之道（下）（第十八讲）

1.客观看待世界

2.关于家庭

3.渴望胜利：你必须数一数二

4.为什么每年裁员10%及如何解雇员工

5.群策群力：建立一种善于学习的文化

6.在工作中不断学习

7.关于耐心：我喜欢进行战略性投资

8.关于退休

——这个公司需要一双全新的眼睛去观察、革新

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>