第一图书网, tushu007.com

<<帕尔迪>>

图书基本信息

书名：<<帕尔迪>>

13位ISBN编号：9787111293903

10位ISBN编号：7111293908

出版时间：2010-1

出版时间：机械工业出版社

作者：彭剑锋，伍婷，刘冰清　著

页数：410

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

前言

1993年，我主持编写了近千万字的《现代管理制度·程序·方法范例全集》，那时中国的企业正处于婴幼儿期，企业所需要的是成长的“ABC”，那套书所提供的世界优秀企业的基本管理制度与规则，为中国企业构建成长的治理框架与基本管理体系提供了原汁原味的参照范本。
同时，以书为媒，我也结识了许多立志高远，极具企业家精神与个性的企业家，如华为的任正非、美的的何享健、六和的张唐之。
因为书，使这些渴望成长的中国企业家将我们这些作者当成了管理专家，于是乎我们这支编写队伍从此也步人了咨询行业，不经意中成了所谓的管理咨询专家。
弹指间，16年过去了，今天我们已不再年少，都已步人了知天命之年，而中国的企业也度过了成年礼。
当年的小企业，如华为、联想、美的，已达到了千亿级企业的量级。
迄今为止，中国已经有近50余家企业进入了世界500强。
但我们不得不承认，除华为等少数几家企业外，对绝大多数进入世界500强的中国企业而言，500强实则是“500大”，我们的许多企业依靠硬扩张模式（粗放式的资源投入、低劳动力成本优势、对环境的漠视与破坏、对产业价值链的压榨、靠垄断或国家行政力量的整合）完成了量的积累，但全球竞争能力显然不足，人才、技术、品牌与管理的短板及软实力的缺陷，使我们的企业陷入了“肥胖而不强壮”的尴尬境地。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

六十年的时间，能让一个襁褓中的婴儿经过而立之年，成为花甲老人。
而帕尔迪在经过了六十年的发展之后，仍然保持了强劲的发展势头，甚至在席卷全球的次贷危机中仍然保持了屹立不倒的态势。
本书通过回顾帕尔迪六十年的历史发展、深入了解以客户为导向的整个业务流程、全面分析整体的管理特点，试图探讨以下一些问题：房地产企业是如何真正为客户创造价值，让客户满意？
房地产企业要如何通过规范运作来维持基业长青？
房地产企业要怎样才能形成可持续发展的核心竞争力？
帕尔迪是怎样做到连续50年盈利？
是怎样一步步踏实稳健地坐上美国房地产行业的第一把交椅？
通过本书，我们将为您拨开这层层神秘的面纱，进入帕尔迪的世界。

作者简介

彭剑锋，中国人民大学教授、博导，华夏基石管理咨询集团董事长，中国企业联合会管理咨询委员会副主任，曾任中国人民太学劳动人事学院副院长。
彭剑锋教授长期深入企业，为企业提供咨询服务。
先后被深圳华为公司、山东六和集团、新奥集团等企业聘为高级管理顾问、专家组组长。

书籍目录

总序绪论第1章 全书简介 1.1 本书结构 1.2 主要的研究思路 1.3 选择帕尔迪公司的理由第2章 帕尔迪和美国房地产市场的60年 2.1 美国房地产行业的特点和战前发展 2.2第二次世界大战战后房地产市场的繁荣和帕尔迪的诞生(1950～1959年) 2.3 市场饱和与帕尔迪的灵活应对(1960～1969年) 2.4 房地产波动和帕尔迪的与时俱进(1970～1979年) 2.5 金融热潮下的质量为先，金融为辅(1980～1989年) 2.6 经济持续增长和帕尔迪的内外兼修(1990～2005年) 2.7 应对次贷危机，帕尔迪的现金为王第3章 帕尔迪基于客户导向的业务流程 3.1 构筑美国之家，聚焦住宅开发 3.2 土地管理：得土地者得天下 3.3 住宅产品的精确定位与精致设计 3.4 沃尔玛式的强势供应链管理 3.5 施工建造：标准化、规模化与高效率 3.6 品牌建设：内部塑造+外部宣传=全国性品牌 3.7 一切为了销售 3.8 客户关怀七步法 3.9 房地产金融—锦上添花之笔 3.10 帕尔迪的竞争对手们—业务流程对比分析第4章 帕尔迪的管理精髓 4.1 完善的公司治理 4.2 跨区域管理驾驭术 4.3 理念驱动与文化牵引 4.4 人力资源管理：打造超一流的精英队伍 4.5 财务管理与资本运作 4.6 信息管理探索之路 4.7 帕尔迪的竞争对手们—内部管理对比分析第5章 万科的帕尔迪道路 5.1 确立帕尔迪为新标杆 5.2 实现企业价值理念转变 5.3 吸收战略管理精华 5.4 多管齐下打造中国帕尔迪的业务流程 5.5 规范的组织管理支撑更好的标杆学习附录A 帕尔迪大事记附录B 霍顿公司简介附录C 桑达克斯公司简介附录D 莱纳公司简介附录E 帕尔迪公司的房屋保修计划书(节选)附录F 帕尔迪公司商业行为规范(员工手册)附录G 关键岗位说明书附录H 德尔韦布生活方式调查参考文献

章节摘录

土地管理的前提是对土地的属性要有一个很清楚的认识。
因此，帕尔迪在土地的问题上，首先使用的是城市地图分析方法。
帕尔迪首创的城市地图法，从城市、子市场、小区三个宏观和微观的层面，按照宏观经济与人口、政府资源、土地分布、城市规划、目标和内部环境、商品房市场、竞争对手以及客户需求的维度人手对土地的情况进行分析。
这使企业拿地的出发点紧紧围绕着客户的需求，从目标客户的角度来考虑土地价值和进行开发，开发的精准度和效率得到了极大的提高。
因此，帕尔迪的一个项目周期大约为24-36个月，在这期间就能完成从社区开发到房屋销售的过程。
尽管次贷危机告诉人们，占有土地对于房地产商来说是一把“双刃剑”。
因为获得土地需要占用企业大量的资金，使得风险较大，需要房地产商慎重考虑，但在房地产市场这种占地为王、得土地者得天下的大环境下，只要是大型房地产商都会想尽一切办法来获得土地、储备巨量土地。
大量占有土地对企业的资金使用要求相对较高，风险较大。
与其他大型房地产商一样，帕尔迪同样有着多元化的融资渠道以分散风险。
帕尔迪同样采取土地期权的方式、通过发挥杠杆的作用来控制土地。
通常情况下，帕尔迪会让自己掌控的土地量能够满足未来6-7年的发展，以应付任何一个地方政府的审批期限要求。
获得土地并不是终点，土地管理并未结束。
帕尔迪的土地管理也是一个持续的、动态的分析和开发过程。
帕尔迪主要还是为了修建住宅而购买土地，但他们也会不断地对储备的土地进行研究和分析，如果某些土地资产不符合战略实施计划，那么出于商业或其他发展的原因，帕尔迪会卖掉一些自有但并不重要的土地给合适的使用者。

编辑推荐

世界级企业的软实力来自哪里?它们是如何炼成的?　　中国的“500大”企业如何走向真正的世界500强?　　中小企业中如何才能涌现出更多的世界级企业?　　房地产商．如何超越同行业两倍速度增长，而客户推荐和重复购买率又高达45%?中国的万科如何学习美国的帕尔迪？

历时西年研究数十家世界级企业　　窥探成长之路　　勾勒成功地图　　《帕尔迪：梦想由建筑开始》特色　　内容构架：纵向的企业发展历程+横向的经营管理维度，立体呈现世界级企业的卓越实践之路。

第三方视角：与大多数传记性、故事性书籍不同，定位于从第三方的中立视角，尽可能“原汁原味”地向读者呈现企业的管理实践，回答企业到底是“如何做”的问题。

研究方式方法：除核实与梳理各种公开发布的素材外，在保证不涉及任何知识产权问题的前提下，就一些可获得的规范性制度文本进行收集和整理，其中很多制度原文是首次被转译为中文来介绍给我国读者的。

解读手法：在细致解析企业管理实践的同时，提纲挈领地构建各家标杆企业的“成功地图”，于纷繁的管理行为中抽离出对企业成功产生过重大影响的基础性和关键性的管理实践，并理清这些成功实践之间的相互影响和匹配关系.从而描绘出企业获得核心竞争优势的管理图谱。

原真、原本呈现企业的各种管理实践，一反作为学者喜欢“发表议论和观点”的职业常态，刻意节略了所谓“评论性”内容，把思考和判断的空间留给读者。

一次，与一位从事军事情报工作的老将军喝茶聊天时，老将军谈到，其实80%的情报来自于对公开资料的分析和研究，老将军的一番话使我们茅塞顿开。
如果我们能用一套科学的研究方法体系对世界级企业的公开资料进行深入的分析、求实的考证，我们同样可以从世界500强的公开资料中揭示出它们成功的奥秘。

——彭剑锋

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