

<<世界十大经营新主张>>

图书基本信息

书名：<<世界十大经营新主张>>

13位ISBN编号：9787222043756

10位ISBN编号：7222043756

出版时间：2005-4

出版时间：云南人民出版社

作者：谭地洲

页数：174

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>

<<世界十大经营新主张>>

内容概要

企业要在市场中发展壮大，必须对市场有足够的了解与把握，如果坚持陈旧的观念，走老产品，老技术，别说企业发展，恐怕生存都难。

无论什么成功理论，在某个时期也许是成功的，但在另一个时期也许会失败，只有随着时代不断变化而进行相应的变化，才能让企业的经营永续发展。

企业有正确的思想作为领导准则，才能生产高品质的产品，而优质的产品是打开市场的基本前提，如果没有优质服务作为市场的保证，企业的发展仍会受到挫折，无法壮大。

企业出现危机有很多原因，但首要的却是管理上的危机，如果缺乏管理或是管理不当，就会导致企业功亏一篑，破产出局。

套用一句老话：商场就是战场，永远是纷争不息，也永远是“十面埋伏”。

同样，商场的传奇也永远无休无止。

复印巨头施乐公司的衰落与重振；黄色柯达的黑暗与光明；波音飞机的降落与升起；遭受“9·11”重创的杜邦如何起死回生……这一切，是惊心动魄的战争，也是史无前例的奇迹。

本书作者试图追根溯源，探询奇迹背后的惊险胜地，借鉴经营管理大师的营商智慧…… 正所谓：商海无情，潮起潮落一夜间；勇者无畏，起死回生千秋名。

<<世界十大经营新主张>>

书籍目录

案例 蓝色巨人重振雄风——IBM第一课 蓝色巨人日薄西山对市场和对手麻木员工热情全失变革失败第二课 反败为胜的复兴之路调整产品，精兵简政保持完整性保留核心产品，重新审视自己顾客第一位以服务作主招牌全新的企业文化案例 绝处逢生的移动通讯——诺基亚第一课 身陷困境的诺基亚无限度扩张内部专制内外交困第二课 诺基亚成功杀出绝境以人为本优化组合将眼光放在远处案例 复印技术巨头走出黑暗——施乐第一课 黑暗之神降临思想僵化迟钝自傲自大的本性产品品质亮起红灯第二课 冲出黑暗，迎接光明痛改前非，认清自我思想指导行动一切为了顾客满意案例 成功拯救沉船——克莱斯勒第一主果 克莱斯勒沉船，深陷泥沼散沙似的管理机构混乱的财务管理落后的产品与服务第二课 拯救沉船，成功上岸体现高效团队精神节约开支，精打细算求助各方支援案例 重铸女性产品的辉煌——雅芳案例 不断创新的时尚领袖——皮尔·卡丹案例 黄色盒子力挽半壁河山——柯达案例 空中巨头再冲云霄——波音案例 重现生机的化学巨头——杜邦案例 在危机四伏中获得新生——大陆航空

<<世界十大经营新主张>>

编辑推荐

《世界十大经营新主张》通过对世界上著名的十家大企业的经营进行分析，从中挖掘出其曾走向衰退的原因和最终成功的精髓，以探索的眼光去领悟成功企业的经营之道。

<<世界十大经营新主张>>

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>