

<<为结果而战>>

图书基本信息

书名：<<为结果而战>>

13位ISBN编号：9787501783816

10位ISBN编号：7501783810

出版时间：2008-5

出版时间：中国经济出版社

作者：蒋小华

页数：218

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>

<<为结果而战>>

内容概要

《为结果而战-打造以结果为导向的执行模式》共分为四部分，分别是：第一部分 择强汰弱：不战则亡；第二部分 突破执行：行胜于言；第三部分 行动纲领：为结果而战；第四部分 结果至上的追求：让员工自动自发。

<<为结果而战>>

作者简介

蒋小华老师，华略企业管理咨询有限公司董事长兼首席培训师、中国首批研究企业执行力的培训师、国际职业培训师协会认证讲师、浙江最受欢迎的培训师之一，其授课采取学员参与、游戏互动、案例分析的形式；课程满意率为94.7%。
并在深圳、东莞、广州、沈阳、上海、长沙、杭州、厦门等地演讲培训，授训学员超过50000人次。被业界誉为“企业最佳执行教练”、2007年在北京人民大会堂荣获“中国管理咨询行业十佳杰出人物”的荣誉。

<<为结果而战>>

书籍目录

第一部分 择强汰弱：不战则亡谁在淘汰当今的中小企业中小企业的迷失：严重阻碍成长的步伐企业离倒闭还有多远基业长青不是靠机会狼性逻辑：迫使员工进化狼性让人强大：中小企业需要狼性文化领导者的重要使命：迫使员工不断进化郭士纳与巴顿唤醒组织的狼性向狼学习什么：八大狼性法则与狼共生共赢的竞合你好我好大家好农场主的经营之道是“竞争队友”不是“竞争对手”从“与狼共舞”到“与狼共生共赢”第二部分 突破执行：行胜于言执行问题谁去挂铃销知行合一，说到做到不解决执行问题，死掉是迟早的事情不是战略而是执行的问题什么削弱了企业的执行力执行第一大错误：嫁祸于人执行第二大错误：用人不疑执行第三大错误：重谋略、轻规则执行第四大错误：朝令夕改执行第五大错误：制度变形执行第六大错误：上梁不正执行第七大错误：忽视细节执行第八大错误：个人英雄主义用机制打造执行力做企业就是做制度好的制度“制造”好人构建企业的“红绿灯”系统热炉法则没有检查哪有执行向优秀企业学执行沃尔玛迅速扩张的武器：七大执行原则海尔中国式执行管理模式向GE学什么第三部分 行动纲领：为结果而战结果至上底线原则结果心态追求结果：想要，还是一定要执行是有结果的行动企业用价值说话没有结果，要创造结果布置工作要结果从乘客到司机的转变解剖中国人的“顽症”勇于承担责任西点军校的回答是：没有任何借口不是“尽力而为”，而是“全力以赴”有条件要上，没有条件创造条件也要上先开枪，再瞄准让石头在水上漂起来行动比完美更重要四种行动策略疯狂般的专注专注自己的领域凡是决定的就是对的成功就是简单的事情重复做坚持到底，绝不放弃向世界呐喊：为结果而战，绝不放弃第四部分 结果至上的追求：让员工自动自发后记一：为结果而战的呼唤后记二：给企业家的忠告

<<为结果而战>>

章节摘录

01 谁在淘汰当今的中小企业 这是一个从“适者生存”到“变者生存”的时代，整个世界都发生了翻天覆地的变化，唯一不变的就是变。

世界经济发展的步子在转移，从西方的欧美国家向亚洲国家转移，像中国、印度就是很好的例子。从表面上看，中国经济的迅速崛起，给了中小企业迅速发展的机会，但是，由于市场完全对外开放，经过上百年发展的跨国公司带着雄厚的资金与技术及成熟的管理不断地涌入国内市场，一方面，给中国人带来了就业与发展的机会，另一方面，它们像狼群一样拼命地抢夺中国的市场，竟然让我们的百姓不知道飘柔、海飞丝是哪个国家的品牌。

第二次世界大战以前，帝国主义国家用先进的舰艇开进中国的海域，直接抢夺我们的资源。今天，虽然我们是主动地打开国门，但是，中国的市场免不了被“列强”瓜分，中小企业的生存与发展面临前所未有的危机，犹如处于风口浪尖的小船，随时有被打翻的可能。

爬上一座高山也许需要10多天，但从山上掉下来只需10秒。

要成就一家伟大的公司需要10年、20年，甚至100年，但是搞垮一家企业可能只是一瞬间的事。有关权威资料显示：中小企业平均寿命只有3~4年时间。

中国每年有近100万家企业倒闭，经济最活跃的浙江省每天约有240家民营企业注册登记，同时每天有130家企业注销关闭。

我在从事管理咨询的工作中，亲睹了许多中小企业的衰败。

在这个没有硝烟的商战年代，谁将会是下一个牺牲者？

谁都有可能被淘汰！

怎么办？

我们的回答是：我们不能改变客观环境，也不能改变他人，唯一能做的是改变自己。

练好企业的基本功，勇敢地接受挑战！

谁在淘汰当今的中小企业？

显然，答案是自己！

也就是企业的发展策略与内部管弹。

.....

<<为结果而战>>

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>