

<<企业行动纲领>>

图书基本信息

书名：<<企业行动纲领>>

13位ISBN编号：9787508609843

10位ISBN编号：7508609840

出版时间：2008-4

出版时间：中信

作者：迈克尔·哈默

页数：250

译者：赵学凯

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>

<<企业行动纲领>>

前言

企业再造理论认为，应该尽量让员工对整个流程负责，而不像以前那样将工作像积木一样分为一块一块。

这种新的管理思想在西方国家被称为“毛毛虫变蝴蝶”的革命，就是以工作流程为中心，运用现代信息技术的力量急剧地重新设计企业的经营、管理及运作方式，以使企业更适应未来的生存发展空间。

在当时供需关系逆转、市场竞争日趋激烈，企业的成本压力越来越大，这种“自上而下”的管理变革方式立刻引起了企业界，尤其是企业管理者的热烈追捧。

到1994年，由“再造”滋生出来的咨询产业市场就达到了500亿美元，在当时CSC Index公

<<企业行动纲领>>

内容概要

本书揭示了当今世界最佳企业的秘密，探索了创新型公司全新的经营模式以及在实施过程中遇到的挑战。

作者历时10年的研究，发现经营出色的公司一直对本企业的运作进行再造。这些企业的领导人对每一个既定的运作模式提出质疑，对每个运作环节发出疑问，在重新思考的过程中，对长期以来形成的企业经营模式与管理细节提出新的设想，从而形成新的运作模式。这些革新完全摒弃旧有的商业经营理论和既定规则，为经营者在新的商业环境下从战略的高度应对全新挑战提供了任意驰骋的天地。

本书旨在阐明构成一个完整体系的九个管理概念。
它们解释

<<企业行动纲领>>

作者简介

迈克尔·哈默博士是世界著名的管理专家，他是企业再造和业务流程理念的创始人，他的思想使现代经营管理领域发生了深刻的变化。

遍及全球的许多企业将他所倡导的理念运用于自身的经营活动和组织结构中，创造了惊人的业绩。被《商业周刊》评为“20世纪末最杰出的四位管理思想家”之一；入选《时代》杂志“全美25位最具影响力的人士”。

<<企业行动纲领>>

书籍目录

中文版导读 企业的优化前言第一章 对商业重新抱以认真的态度——欢迎进入客户经济时代第二章 以客户为企业的经营导向——成为易于做生意的企业第三章 为客户提供他们真正想要的东西——提供额外附加值（MVA）第四章 业务流程至上——使追求优异绩效的愿望变为现实第五章 乱中求治——使创新工作系统化第六章 重视工作绩效的测定——使测定工作成为管理的一个组成部分，而不是数据统计的一项任务第七章 无结构化管理——从结构模糊化的威力中受益第八章 将重点放在最终客户——把分销链变成分销利益共同体第九章 推

章节摘录

第一章 对商业重新抱以认真的态度——欢迎进入客户经济时代 突然之间，生意不再那么好做了。

20世纪90年代末期，在一个非常短暂的时期里，商人们似乎再也不用为生意上的事情而烦恼。无论走到何处，都是一派生意兴隆的景象。

现有的公司看到自己的销售纪录不断被打破，公司收入持续上升；新成立的公司则拥有充足的资金支持。

大家都干得不错，所有的人都在赚钱。

公司持续成长，成功接踵而至，一切都在情理之中。

商人们信心十足，消费者在疯狂地购物，股票市场的走势一路攀升。

一时间，大家认为只要做买卖就能发财。

做生意不再

<<企业行动纲领>>

媒体关注与评论

迈克尔·哈默又一次率先打造了一整套既具有实用性和针对性、又易于人们理解、具有前瞻性的教育人们敢为人先的观点。

现在的商业竞争继续加剧，CEO们应该更好地倾听哈默的这些建议。

——美国霍尼韦尔公司总裁 拉里·博西迪 哈默用简练而鲜明的笔触和精彩的事例阐述了企业管理理念。

最重要的是他大声疾呼：坐而论道不如身体力行。

值此世界经济饱受不稳定因素影响之际，他的呼吁更显得意义深远。

——《华尔街日报》 中国企业大都善于打“拼质量、拼价格”的硬仗，可是一旦面对需要利用“客户体验、服务质量”等软性指标提

<<企业行动纲领>>

编辑推荐

如何利用客户需求来引导流程变革，从而优化企业资源。

《IT经理世界》总编辑，刘湘明强力推荐。

企业再造之父，“全美25位最具影响力的人士”之一，入选“20世纪末最杰出的四位管理思想家”。

《企业行动纲领》揭示了当今世界最佳企业的秘密，探索了创新型公司全新的经营模式以及在实施过程中遇到的挑战。

真正的经典经得起时间的检验，未来10年所有企业的制胜利器。

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>