

<<总经理把私营企业做大做强的12种必备>>

图书基本信息

书名：<<总经理把私营企业做大做强的12种必备能力>>

13位ISBN编号：9787530809143

10位ISBN编号：7530809148

出版时间：2009-8

出版时间：天津科学技术出版社

作者：孙汗青

页数：260

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>

## <<总经理把私营企业做大做强的12种必备>>

### 前言

现代管理学之父彼得·德鲁克指出：“只要西方文明本身还能生存下去，那么，领导人就始终是公司的基础和支配性力量。

”而发源于西方的现代公司管理很大程度上影响着中国社会的商业版图，同西方一样，总经理作为公司的领导者，不但要影响、支配、感召、培养团队成员，还要专注提升自我的各种能力，这样才能担当重任，也才能大有作为。

作为私营公司的一把手，总经理必须具备一定的能力。

总经理没有能力，即使手下拥有的都是精兵强将，也最终会一败涂地，被激烈的商场竞争所淘汰，就像俗语所说：“兵熊熊一个，将熊熊一窝”。

而总经理拥有能力，就会将公司管理得井井有条，并渐渐地把公司做大做强。

本书搜集整理了大量中外商业实例，以此提炼出总经理必须具备的12种能力。

不可否认，由于水平所限，这其中难免有不足之处，但我们希望总经理们能从中汲取最有益的东西，从而强大自身的能力，进而把自己的公司引向茁壮成长的光明大道。

那么，私营公司总经理要想把公司做大做强，必须具备哪些能力呢？

编者认为，应该是以下十二种。

第一种能力：以德服人，拥有优秀的商业品德      第二种能力：借势，借他山之石以攻玉      第三种能力：识破骗局的能力      第四种能力：注重细节，细节决定成败      第五种能力：提炼信息，信息就是财富      第六种能力：善于创新，敢于创新      第七种能力：抗压能力，你能否经得起折腾      第八种能力：人尽其才，超强的用人能力      第九种能力：提高交际能力，人脉决定财脉

## <<总经理把私营企业做大做强的12种必备>>

### 内容概要

那么，私营公司总经理要想把公司做大做强，必须具备哪些能力呢？

编者认为，应该是以下十二种。

第一种能力：以德服人，拥有优秀的商业品德 第二种能力：借势，借他山之石以攻玉 第三种能力：识破骗局的能力 第四种能力：注重细节，细节决定成败 第五种能力：提炼信息，信息就是财富 第六种能力：善于创新，敢于创新 第七种能力：抗压能力，你能否经得起折腾 第八种能力：人尽其才，超强的用人能力 第九种能力：提高交际能力，人脉决定财脉 第十种能力：抓机遇，不错过万分之一的可能 第十一种能力：沟通力是管理艺术的精髓 第十二种能力：总经理应该具备一副好口才 上面这些能力，基本上涵盖了顶尖总经理必须具备的素质，如果你认真阅读本书，培养并掌握这些能力，相信你一定能将自己的公司做大做强。

总经理的能力、水平、素质是私营公司成功之关键，当好总经理是一门学问，也是一门艺术。优秀的总经理可以救活一个公司，并将其做大做强，而一个不合格的总经理则会顷刻间毁掉一个公司！

本书搜集整理了大量中外商业实例，以此提炼出总经理必须具备的12种能力。

作者简介

孙汗青，教育背景

中央政法干部管理学院法律专业

华东师范大学教育学深造

复旦MBA短训班结业

交大高级管理咨询师资格认证培训

现任职务

余世维讲师团核心讲师

上海复旦大学MBA班与公共决策学院特聘讲师

杭州干部学院高级讲师

上海电力学院特聘讲师

思搏体验训练学校副校长

北京大学民营经济研究院温州研究员

温州管理科学研究院研究员

温州翰海企业管理咨询有限公司董事长

## &lt;&lt;总经理把私营企业做大做强的12种必备&gt;&gt;

## 书籍目录

第一种能力 以德服人，拥有优秀的商业品德 小胜凭智，大胜靠德 总经理的品德直接影响公司的命运 把创业当做一种责任 守住道德底线：君子爱财，取之有道 偷税漏税无异于自掘坟墓 学法守法，用法律为创业护航 舍利取义，经营要永远把诚信放在第一位 对员工守信，千万不要自毁名声 勤劳苦干是发家的必由之路 商场中也要具备以德报怨的高尚品德 保持谦虚谨慎，适当隐藏锋芒 待人和善会让你更趋完美

第二种能力 借势，借他山之石以攻玉 善用借力是获取成功不可或缺的条件 总经理要具备整合资源为己所用的能力 总经理要善于借助科技的力量 总经理应该善于借势独创 借竞争对手扬名 勇于借贷，借钱生钱 借船出海，把产品市场做大 的一个秘诀 借树开花，总经理要掌握产品的造势之道 借人造势，名人提升名气 借鸡生蛋，巧借他人产品为自己扬名

第三种能力 识破骗局的能力 总经理一定要小心借贷陷阱 交易时，最好是一手交钱一手交货 一定要提防“皮包公司” 别轻信他人的口头担保 商业骗子的基本特征和常用伎俩 多分析有助于识破骗局 注意，这些迹象表明你可能遇到骗子 运用法律打击商业诈骗 对付商业诈骗时的5种禁忌

第四种能力 注重细节，细节决定成败 成也细节，败也细节 细节影响公司的效益 一切的伟大都始于平凡 细节设计让你的产品与众不同 良好的经营在于从细小处着手 注重抓小事，也会为公司带来效应 不要轻视小钱，大钱是用小钱积累起来的 细水长流，稳扎稳打才能把公司做大做强 不要满足于眼前小小的成就 留心细节，无用也能变成有用的 千万不要忽视服务中的细节问题 不要忽视市场拓展的细微之处

第五种能力 提炼信息，信息就是财富 信息就是金钱，靠信息赢得商机 信息是商战制胜的关键 随时关注可靠的新闻信息 利用信息要做到“四快” 获取市场信息的7个主要途径 总经理需重点关注五大类消息 一定要防止信息泄密 如何利用信息赚钱 总经理一定要有自己的信息网 留意身边的每一则信息 收集信息时要注意市场先机 及时捕捉市场上的“零次信息”

第六种能力 善于创新，敢于创新 创新是把公司做大做强的一条捷径 私营公司尤其要大力创新 审时度势，随时更新观念 小处能创新，大处必赚钱 创新出新路，经营要多用“新”招 创新会帮助你摆脱危机 在模仿中创新 总经理如何提高自己的创新能力 注意童趣中的创造性

第七种能力 抗压能力，你能否经得起折腾 经营就是要与逆境、困难为伍 在“刀光剑影”中生存下去 在残酷的商业竞争中勇敢突围 借压力实现飞越 在困局面前具备独当一面的能力 在市场不景气时，更要有斗志 黎明前的黑暗一定要挺住 敢于向强者挑战 总经理要经得起失败的磨练 无论面对什么样的压力，都要有积极的心态 总经理要有魄力：当断不断，反受其乱 经营中不可带有赌博心理

第八种能力 人尽其才，超强的用人能力 在公司内部形成有效的激励机制 激励员工最有效的15种规则 员工出问题，根子往往在总经理身上 如何把握“德”与“才”的关系 惩罚员工时要稳、准、狠 总经理衡量人才的10个标准 请将不如激将，适当地给员工施压力 对人才不要求全责备 总经理用人时应该掌握的6个心理效应 重用人才，但不可姑息养奸 总经理要善于做“减法”，甩活给员工 舍得花本钱培训人才

第九种能力 提高交际能力，人脉决定财脉 为自己编制一张和谐融洽的人际关系网 生意场上，小礼物往往能派上大用场 多赞助公益事业 多借助朋友的力量 与公司股东建立良好的关系 和原来的总经理保持良好的关系 总经理应该学会和不喜欢的人相处 总经理要结交各种各样的益友 同公司所在社区搞好关系 同政府搞好关系 同媒体搞好关系 与金融单位搞好关系 结交同行业中大老板

第十种能力 抓机遇，不错过万分之一的可能 总经理要有商业眼光，看得准才能抓的稳 处处留心皆机遇 在冒险中捕获商机 多做准备以迎接机会的到来 先发制人，抓机遇要快 察微知著，不放过任何一个赚钱机会 直面挑战是赢得机遇的关键 抓住机遇就要迅速做大做强 善于创造机会 小事中的大商机 商场中，随机应变才能立于不败之地 寻找冷门，冷门也是机遇

第十一种能力 沟通力是管理艺术的精髓 沟通不会让你花钱，只会给你带来更多的钱 总经理应该掌握的7大沟通技巧 与客户沟通的10个建议 与员工沟通时应该做到因人而异 良好的沟通需要保持理智 赞美是沟通时最有力的武器 站在对方的角度上考虑问题 倾听是良好沟通的前提 如何与意见不同的人沟通 提高沟通能力的四字决：听、说、读、写 酒桌上的沟通之术 与人沟通时的10种禁忌

第十二种能力 总经理应该具备一副好口才 言谈礼仪是彼此深入交谈的开始 谈生意时如何说服别人 把话说好的四个基本要求 生意场上要学会说恭维话 适当运用道具以提升说服力 与重要人物交谈时，开场白要精心设计 谈判中的诡辩及应付之策 同温和的语言化解争辩 总经理如何提高语言魅力 批评下属时的8个禁忌 不要轻视闲谈的作用



## <<总经理把私营企业做大做强的12种必备>>

### 章节摘录

第一种能力 以德服人，拥有优秀的商业品德 小胜凭智，大胜靠德 通用汽车公司董事长约翰·史密斯曾指出，在全球化条件下，任何公司都处在世人的注视之下，全球化条件下的公司总经理必须具有强烈的责任感，做任何事情都必须以诚为本，坚守信念，言出必行。

旅港福建商会现任理事长王为谦，祖籍是福建晋江。

1950年他获准出国，本来想去菲律宾谋生。

因入境手续受阻，滞留香港，在一家侨民公司打工，后因公司倒闭，面临失业。

1953年，王为谦用自己的积蓄加上亲朋好友的支持，创办了香港新元贸易公司。

王为谦不懂英文，唯有通过散居东南亚的福建老乡，做一些进出口贸易。

最初，公司资金不足，幸亏获得朋友的支持。

当时，公司的进出口贸易采用赊账形式，分期付款，双方唯一凭借的就是一个“信”字，“一个人没有信用，他就难以立足”，这是王为谦的口头禅。

一次，公司一批货物到菲律宾交了货，却收不回钱。

资金周转失灵，公司面临倒闭。

由于在商界有着良好的名声，王为谦得到友人援助渡过了难关。

王为谦以贸易起家，从不贪图暴利、乱加价宰人，而是薄利多销。

成本价多少，自己应得利润多少，一一告诉合作伙伴，待人以诚，建立了一批长期客户。

当时有两家日本电器厂商，看中王为谦诚实可靠，进取心强，愿意将电器产品交给新元贸易公司开拓海外市场。

后来他成为这两家日本电器厂商的总代理，生意向多元化发展。

经过40多年的创业、发展，王为谦创办的新元贸易公司在中国大陆及香港、印尼、美国、加拿大等都有子公司或分公司。

谈起这一商业王国的建立，王为谦总是自谦地说：“还差得远，我谈不上成功。

我的经历，只能说是一部充满艰辛的创业史。

创业之初我手头无钱，做生意不是钱多取胜，但我坚持为人处事以信、诚、勤三字为标准，这三个字是我取得一点成绩的出发点与根本。

”

## <<总经理把私营企业做大做强的12种必备>>

### 媒体关注与评论

成功实际上是相对的。

创业的过程，实际上就是恒心和毅力坚持不懈的发展过程，这其中并没有什么发达秘密，但要真正做到中国古老的格言所说的勤和俭也不大容易。

而且，从创立之初开始，还要不断地学习，掌握各种能力。

我自己从创立开始到1963年这一二十年来，平均每天工作16个小时，而且每星期至少有一天是通宵达旦的。

——华人首富/李嘉诚 中国的私营公司不是不能做大做强，而是中国的私营公司只要做大做强，成本就很可能失控，而造成企业后续经营困境。

中国的私营公司如要做大做强，在过程中就必须“控制成本、精益求精”。

——经济学家/郎咸平 成功90%取决于环境，个人努力只占10%，但这10%你错过了，给你90%的环境也没用。

机会不等人，你在寻找它的同时要去培养自己的能力。

我的理想并不是做一名企业家，而是做一名医生，但环境不允许我成为医生，30岁的时候我还很压抑，33岁来到特区，给了我一个环境，我就成功了。

——万科公司董事长/王石



## <<总经理把私营企业做大做强的12种必备>>

### 编辑推荐

领悟商道最高境界，体验经营智慧游戏。

总经理的能力、水平、素质是私营公司成功之关键，当好总经理是一门学问，也是一门艺术，优秀的总经理可以救活一个公司，并将其做大做强，而一个不合格的总经挥则会顷刻间毁掉一个公司！

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>