

<<总裁实战管理>>

图书基本信息

书名：<<总裁实战管理>>

13位ISBN编号：9787802551138

10位ISBN编号：7802551137

出版时间：2008-12

出版时间：企业管理

作者：俞凌雄

页数：258

字数：200000

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>

<<总裁实战管理>>

内容概要

您的企业是否因为企业元老、亲友等团队内耗，而无法突破瓶颈？

您的企业是否因为产品质量和服务不良，而导致客户抱怨不断？

您的企业是否因为渠道混乱，而导致死账，烂账无法结算？

您的企业是否因为财务管理混乱，而导致每年无形亏损一片？

本书详细解析如何管控关系企业命运的六大环节。

包括：中高层管理、质量管理、供应商管理、渠道管理、客户管理、财务管理等。

本书内容简单易读，通俗易懂，可操作性极强！

帮助您克服以上难题，从而寻找新的出路。

<<总裁实战管理>>

作者简介

俞凌雄，中国顶级企业运营实战专家汇聚国际教育集团董事长世界知名企业路明科技集团高级顾问中国胜达集团高级顾问中国教育培训行业十大社会责任感企业家中国教育培训行业品牌建设十大杰出人物《财富人物》杂志副总编

俞凌雄先生是一位典型的成功实践者，擅长企业

<<总裁实战管理>>

书籍目录

致总裁们的一封信前言
实战管理第一步：中高层管理 第一节 人才VS庸才 第二节 中高层管理策略 第三节 中高层培训 第四节 中高层授权管理
实战管理第二步：质量管理 第一节 高质量=质量意识+质量责任+质量标准流程 第二节 从客户需求出发实行质量管理 第三节 以“质量”为依据实行绩效考核 第四节 质量监督审计
实战管理第三步：供应商管理 第一节 企业与供应商之间存在的问题 第二节 选择和评估供应商 第三节 稳定供应商关系 第四节 监督检查供应商 第五节 建立奖惩机制
实战管理第四步：渠道管理 第一节 有关渠道管理 第二节 描绘渠道蓝图 第三节 选择合适的渠道商 第四节 维护渠道商关系 第五节 考核渠道商
实战管理第五步：客户管理 第一节 客户价值 第二节 客户管理 第三节 提升客户忠诚度 第四节 客户服务管理考核和奖惩
实战管理第六步：财务管理 第一节 “先预后立”——预算管理 第二节 建筑资金流堤坝——现金管理 第三节 压缩“无形利润”——成本管理 第四节 礼尚往来——应收账款管理 第五节 审而慎之——审计管理 送给总裁们的100句名言

章节摘录

实战管理第一步：中高层管理 现代企业要生存就必须领先，要领先关键是观念领先，而观念的领先和实施的成功与否，取决于领导者的素质。

中高层管理者作为企业的中流砥柱，对于企业的发展起着至关重要的作用。

领导者素质的优化是现代企业成功发展的关键。

企业中最活跃的因素是人，而在人的因素中，中层以上管理久员虽然是少数，却在企业发展中负有80%的责任。

之所以这样划分。

是因为在企业中，“关键的少数制约着次要的多数”。

中高层就是“关键的少数”，从战略目标的制定到计划的确定，再到实施控制，都是管理者的职责，下面干得不好，主要是上面指挥得不好，下面的水平就反映了上面的素质。

第一节 人才VS庸才 记得电影《天下无贼》里有这样一句台词：“21世纪什么最贵？”很多人会回答：人才最贵。

但事实上，21世纪最贵的不是人才，而是庸才。

为什么这么说？

我们不妨来分析一下前任盛大总裁唐骏日薪是50万，目前跳槽到另外一家企业，据说年薪10亿。

从这样的数据上看，我们都会觉得唐骏“好贵”，一年要付给他10亿元人民币，但是我们不妨深层次想想看，一家企业愿意拿出10亿来聘请他，为什么？

原因就在于他可以创造出来的业绩和利润都远远不止10亿。

他创造出来的价值肯定是10亿的几倍、几十倍甚至几百倍。

相对的，企业里有这样一个人，来了大半年了，一点业绩都没有，每个月还拿着2000块钱的工资，如果你是企业老板，你觉得这样一个人是贵还是便宜呢？

这就告诉我们一个道理：创造价值的是便宜的，不创造价值的才是最贵的。

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>