

<<华为四张脸>>

图书基本信息

书名：<<华为四张脸>>

13位ISBN编号：9787807285601

10位ISBN编号：7807285605

出版时间：2007-4

出版时间：广东经济出版社

作者：张贯京

页数：276

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>

<<华为四张脸>>

内容概要

华为是中国企业的天之骄子，中国实施“走出去”战略的成功典范，目前正深刻地改变着世界电信业的格局。

《华为四张脸》就是以海外创始人的视角，对华为过去11年国际化进程的多角反思与审视。不仅总结了华为成功的四大战略、十大秘诀以及在海外市场上出奇制胜的八大法宝，而且还详细介绍了华为与国内同行的竞争以及与西方巨头的战略合作。

读者从中可以看到“巨大中华”的前世今生，李一男和港湾是如何被“老东家”打败而“招安”的，以及鲜为人知的华为的另一面。

华为是中国通信业的明星企业，但是任何企业都会有其局限性，华为也不例外。

作者将其在华为的亲眼所见以及切身体会，毫无保留地呈现在读者面前，有些甚至是带有血腥的、痛苦的记忆。

这些具有争议的“阴暗面”和不足之处，真实、生动，且具有典型性，暴露了华为一些深层次的矛盾和制度性缺陷，不仅可以触动华为的管理层去改进工作，而且对其他企业也有很好的借鉴作用。

<<华为四张脸>>

作者简介

张贯京先生毕业于清华大学，是对外经济贸易大学MBA，曾就读于美国哈佛大学商学院总裁班。

张贯京先生曾是华为公司海外市场创始人和核心主管之一，在华为的9年时间里，担任或兼任过华为公司进出口部总经理、海外市场部总监、国际合资企业与代理商管理部总监、国际市场财经部总监、北美地区部总经理、北非地区部总经理、拉美地区部主管、第一个海外市场（香港）创始人、俄罗斯合资企业首任董事与创建人，创建了华为多个海外地区部和合资企业。

1999年10月作为企业家代表被国家主席江泽民接见。

2003年底自主创业，担任深圳市易特科信息技术公司CEO，做e-learning研发与运营，获得7项“软件专利”和一项科技成果，是通信及IT行业著名职业经理人。

<<华为四张脸>>

书籍目录

- 序 一本“走出去”需要读的书自序 无华为情结的华为人的人数是零 第一编 明星华为 第一章 华为的成功四大战略 1.1 市场主导战略 1.2 核心技术战略 1.3 全员持股战略 1.4 国际化战略 第二章 华为成功的十大秘诀 2.1 只有客户才是上帝 2.2 战略合作，统一战线 2.3 敌我分明，斩杀对手 2.4 恩威并重，赏罚分明 2.5 铁打的营盘流水的兵，管理VS手段？ 2.6 与政府近而远之，远而近之 2.7 用人之道，以德为重 2.8 排场如皇家，节俭如持家 2.9 “胜则举杯相庆，败则拼死相救”与“狼性” 2.10 军营加校园的企业文化 第三章 华为其实更精彩--剖析外界的两大误解 3.1 华为不懂得资本运作吗？ 3.2 华为不能够上市IPO吗？
- 第四章 颠覆私人企业声誉的五大奇迹 4.1 连续8年的全国纳税冠军和利润首富 4.2 中国企业中的专利之最 4.3 全国学历最高的企业 4.4 让“血汗工厂”无地自容的高薪明星 4.5 引起跨国巨头合并大潮的中国“私企” 第二编 全球华为 第五章 华为海外市场出奇制胜的八大法宝 5.1 根据地策略 5.2 市场竞争是ISC的竞争 5.3 农村包围城市战略 5.4 友商战略，就是既竞争又合作 5.5 丝绸之路，国家营销 5.6 “输出革命，赤化全球” 5.7 “掐死”国内同行比打败“鬼佬”更重要 5.8 淡化政府色彩，刺穿西方壁垒 第六章 作者开创华为历史的十二项第一 6.1 赢得华为的第一个海外“大单” 6.2 率领华为的第一次海外搏标 6.3 创建华为第一个海外合资企业 6.4 创建华为拉美地区市场 6.5 缔造“未发货先全额回款8000万”神话 6.6 创建华为北非地区部和法语投标办 6.7 策划欧美建点的首位华为高管 6.8 创建华为北美地区部 6.9 策划与创建华为TURNKEY委员会 6.10 为“华为冬天”谏言控制成本的首位市场高管 6.11 华为危难关头“万言书”，重组公共关系部门 6.12 启动华为与西方巨头的全面合作 第三编 对手华为 第七章 华为与国内六个同行的命运 7.1 华为与中兴 7.2 华为与普天 7.3 华为与巨龙 7.4 华为与大唐 7.5 华为与烽火 7.6 华为与港湾 第八章 华为与三大西方巨头的豪门恩怨 8.1 华为与CISCO的战争 8.2 华为与3COM的结盟 8.3 华为与北电的JV“胎死腹中” 第四编 争议华为 第九章 明星VS“沙皇”之七大争议 9.1 中南海VS富士宫？ 白金汉宫VS白宫？ 9.2 做华为的同行就该死吗？ 9.3 做华为供应商的苦涩 9.4 “吃着奶骂娘”，为何高薪却并不幸福？ 9.5 在华为干过是罪不是功！ 9.6 “只许州官放火，不许百姓点灯” 9.7 “小股东权益是否被侵犯”？
- 第十章 本书附录 10.1 华为海外创业十一年大事记 10.2 华为全球九大市场简介 10.3 华为公司全球市场机构一览 10.4 英文缩定注释

<<华为四张脸>>

编辑推荐

海外创世人解密国际化中的华为，用四十多个国家的足迹，记载华为的海外创业之路，华为成功的四大战略与十大秘诀，“巨大中华”的前世今生，鲜为人知的华为真相！

海外创世人解密国际化中的华为，用四十多个国家的足迹，记载华为的海外创业之路，华为成功的四大战略与十大秘诀，“巨大中华”的前世今生，《华为四张脸》为你揭开鲜为人知的华为真相！

<<华为四张脸>>

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>