

<<格力管理模式>>

图书基本信息

书名：<<格力管理模式>>

13位ISBN编号：9787213048562

10位ISBN编号：7213048562

出版时间：2012-6

出版时间：浙江人民出版社

作者：乔洛

页数：190

字数：2100

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>

## <<格力管理模式>>

### 内容概要

这本《格力管理模式》由乔洛编著：1992年，格力电器还只是一个年产不到两万台的不知名空调小厂，今天它已经一跃成为拥有珠海、重庆、合肥、巴西、巴基斯坦、越南六大生产基地，员工超过5万人的著名跨国企业。

格力创造了中国空调史上很多的奇迹！

一路走来，格力也遇到了很多艰难险阻。

为什么历经风雨，它能在困境中屹立不倒，最终发展成为一家全球性的企业，并在国际化道路上走得这样稳健？

《格力管理模式》适合企业管理者阅读。

## <<格力管理模式>>

### 书籍目录

#### 第一章 谁是格力

1. 格力——骄傲的民族品牌
2. 一路走来
3. “高调”的董明珠
4. “低调”的朱江洪
5. “珠海二珠”缔造格力奇迹

#### 第二章 人的问题解决了，其他问题就迎刃而解了

1. 将“忠诚”放在选拔人才的第一位
2. 宁可自己培养人，也不要跳槽的人
3. 只要认真工作，一切都有保障
4. 培养员工的主人翁精神
5. 干部决定一切
6. 接班人关系到企业的未来

#### 第三章 产品永远都是第一位的

1. 抓质量就要“心狠手辣”
2. 实施“六西格玛管理”
3. 空调竞争靠品牌
4. 向自己要利润

#### 第四章 渠道不是万能的

1. 不要过分依赖渠道
2. “大卖场”的销售模式有问题
3. 格力不打“概念战”
4. 营销是一盘永远下不完的棋

#### 第五章 营销模式不能一成不变

1. 不付款不发货
2. 淡季返利
3. 把大客户捆在一起
4. 高档产品都有自己的专卖店

#### 第六章 格力只想做好空调

1. “同质化”是假概念
2. 专业化战略并不是“一篮子鸡蛋”的战略
3. 不要掉进多元化的泥淖
4. 做空调业老大
5. 用“简单”来经营格力

#### 第七章 经营企业没有定式

1. 不贷银行一分钱
2. 坚持“正和博弈”才能实现“双赢”

3. 诚信经营才是格力的终极追求
4. 把握住机会是经营能力的重要体现

#### 第八章 打造全球最好的服务标准

1. 不需要服务才是最好的服务
2. 格力的售后服务也毫不逊色
3. 客户利益第一
4. 离开品质，一切服务都是妄谈

## <<格力管理模式>>

### 5. 用户大回访

### 第九章 企业更应该注重内部管理

1. 小事没有了，就没有什么大事
2. 我永远是对的
3. 不要人际关系的企业
4. 管理者一定要以身作则
5. 格力的管理应该再严格些
6. 管理就是刚性的，但管理者要有柔的一面

### 第十章 营销队伍的成功在于营销管理

1. 业务员一定要勤快
2. 只留下最好的
3. 销售队伍建设“精简化”
4. 要有一种“坚持不懈”的精神

### 第十一章 吃亏就是福

1. “工业精神”就是“吃亏精神”
2. 眼前不赚钱的，不代表永远没钱赚
3. 一个有责任的企业要造福社会
4. 我们要叫德国人欣赏格力

### 第十二章 “全方位自主创新”是格力成功的关键

1. 格力的“四个创新”
2. “三步走”自主创新模式
3. 格力要做的绝不是复制品
4. 占据高端市场
5. 立足于知识产权

### 第十三章 国际化是企业发展的必经之路

1. 格力一定要“走出去”
2. “走出去”做自己的品牌
3. 国家应该大力扶植本土品牌
4. 先有市场，后建工厂
5. 走国际化道路就要懂得国际竞争的规则
6. 企业的体制要服从企业发展的需要

### 第十四章 少说空话，多干实事

1. “实文化”是格力的根基
2. 将责任感内化为企业文化
3. 关爱员工，构建“温隋文化”

### 主要参考书目

## <<格力管理模式>>

### 编辑推荐

这本《格力管理模式》从产品、营销、人才、管理、服务理念、国际化战略、专业化经营、企业文化、自主创新、营销队伍建设等方面，对格力的管理模式进行了解析。读者可以从中领略到格力电器从小到大发展过程中的管理智慧精粹，这些成功经验无论对做人还是做企业都不无裨益。

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>