

<<赢的法则>>

图书基本信息

书名：<<赢的法则>>

13位ISBN编号：9787500680093

10位ISBN编号：7500680090

出版时间：2008-1

出版时间：中国青年出版社

作者：鲍勃·普罗森

页数：208

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>

<<赢的法则>>

前言

企业领导需要少说多做！

我们一定都希望更快速、更持久、低成本地取得出色的业绩，而不希望遭遇不顺。

无论是在跨国公司、中型企业，还是非盈利性组织，领导者或经理们经常会问，如何才能取得预期的业绩？

有些人甚至会进一步发问，如何才能取得超出预期的业绩，让他人觉得不可思议呢？

我写这本书就是为你解答这些问题，帮助企业领导人或经理们不断取得甚至超越预期的目标。

我的目标就是呈现给大家一本“操作性”极强的管理著作。

它不是规则的简单堆砌，也不是商业领袖的轶事杂谈；而是我亲身帮助一些世界顶级公司，也包括一些中型公司，取得前所未有的成绩的真实记录。

“操作性”强是指摒弃以往企业管理类畅销书探究企业经营过程的方式，它们大多只关注该做什么。

而本书提供了帮助企业取得前所未有的、可持续性的业绩的步骤以及简单易用的管理工具。

领导者都想获得应对当今商业挑战的方法，他们更喜欢直截了当、简单易懂的信息，而非繁冗的管理理论，因为他们的时间很宝贵，因此本书尽力将企业迅速创造业绩的关键步骤和要点浓缩、凝练。

下面介绍一下本书所述内容是如何在实践中逐步积累的。

在过去的25年中，我一直在帮助一些世界顶级公司摆脱现状，进入持续盈利的阶段。

这些公司包括日立(Hitachi)、斯普林特(Sprint)、国家收银机公司(NCR)、Sabre、美国电话电报公司(AT&T)以及一些中等规模的公司。

在此期间，我发现了改变企业平庸现状，帮助企业创造业绩的五个要素。

我认真分析过这些要素，它们能够使企业始终如一地实现目标；同时，我还找出了阻碍企业取得非凡业绩的“路障”，并在实践中总结出一些有效的管理工具和手段。

我曾运用这些管理工具和手段，帮助许多管理团队取得甚至是超越他们既定的目标。

这些公司很多都是家喻户晓的，也有一些是刚刚起步或是私人企业，不具有很高知名度。

几乎所有这些公司，无论规模和产品如何，都面临着相同的问题，那就是缺乏明确的责任制。

企业制定的目标和任务月复一月地未完成，而这种状况总是不了了之。

我们常常看到公司员工总是试图为这种不尽人意的结果找到一些合理的解释，而找到最合理解释的那位员工总能博得大家的赞赏。

本书旨在告诉领导者要做到卓越经营，必须完成下列几项关键工作：提出尖锐的问题，自上而下地与团队沟通企业目标，建立责任制为基础的企业文化，深知领导力和有效的管理是一体的。

帮助企业取得成功的关键方法彼此间是密不可分的。

本书的目的是与大家分享我的知识和经验，为你提供即时克服障碍、获得成功，并使企业发挥最大潜能的方法。

企业的领导者都希望自己的意图和措施能在毫无阻碍和返工的情况下顺利实现。

他们崇尚职责分明，重视结果而非管理理论。

本人在写作《赢的法则》时，一直遵循两个原则。

第一，管理理论将被实践检验正确的管理工具、管理策略和管理方法所取代；第二，全部内容必须与当今商业挑战紧密相关，并且即学即用，无需其他任何说明。

理论是非常重要的抽象思维，因为它可以对新想法、新观念进行检验和思索，使这些想法更好地应用于实践。

理论能够帮助我们识别并解决未知的问题，带领我们进入更好的前景。

然而，在商业领域，当谈到如何具体执行时，领导者需要的是行动和结果，而并非理论或哲理。

大多数领导者都知道为企业制定清晰的目标，并努力实现。

但常常被忽略的问题是，一条迅速、持久地将这些目标转化为行动的途径，而恰恰是这些行动为企业带来真正的利润。

《赢的法则》为企业领导者提供了这些被忽略、易缺失的元素。

<<赢的法则>>

恰当使用本书中谈到的管理工具、管理手段，可以使企业迅速追寻并得到他们最想得到的——出色的业绩。

《赢的法则》是为企业领导、经理、主管、董事和那些愿意参与企业经营变革的员工设计的。他们坚信那些经时间检验的管理手段会带来令人满意的回报；他们愿意采纳这些手段，并付诸于实践；他们能预见到平庸的企业业绩会发生改变。

本书所揭示的管理手段会提升企业的竞争力，会迅速、高效、最大程度地为企业带来效益。

或许本书中的一些内容，你们以前零零碎碎地接触过。

但这些零散的管理知识，需要你自己发现、整理并诠释后，应用于自己的企业。

也许你获取这些知识的途径是通过聘请企业指导，或从经营实践中摸索和尝试得来的。

但当你读完本书时，你会发现你已经找到了在整个企业内部迅速提高企业业绩的方法。

同时，这本书还是一本应对企业挑战的“工具书”。

《赢的法则》关注企业经营的结果，它揭开了企业领导力的神秘面纱。

这本书教会你的更像是一些常识，只不过这些常识并不常被企业领导者运用而已。

只要你不断学习并实践杰出领导、有效销售、卓越经营、财务管理和顾客忠诚，就能实现出色业绩。

我在本书中与大家分享的这些管理工具和手段已经成功地帮助一些世界顶级公司取得了出色的业绩：

? 某全球领先的旅游公司在24个月，创造了1亿美元的销售收入。

? 某全球电讯公司减少了50%的加班成本，同时服务的效率增加了33%。

? 美国某技术服务供应商销售额提高了38%，利润超过了预期，实现了目标的147%。

? 某全球旅游公司在12个月内，由亏损30%转变为盈利21%。

? 某通讯公司在短短的18个月内，经营收入增加2000万美元，同时运营成本降低3600万美元，相当于税前收入的20%。

? 某通讯公司在不到一年的时间里，减少了67%的顾客投诉事件。

? 美国某技术服务供应商在18个月内，员工满意度由不足60%提升至80%。

? 某全球电讯供应商在6个月里，员工满意度提高了39%。

? 某通讯行业领先公司执行了一项提升质量流程的项目，销售额增加了180万美元。

? 某顶级网络服务公司销售收入提高了36%，并连续几个季度实现市盈率（EPS）预期。

这些成绩并不仅限于上述公司，你的组织同样能取得类似的成就。

尽管多数情况下，这本书会关注于以盈利为目的的公司，但书中的各项原则同样适用于非营利组织；因为对于非营利组织，取得出色的成果同样很重要。

如果你希望扩大知名度、为更多的人提供更好的服务，建议你接着读下去，因为各种非营利组织同样可以从本书揭示的各项原则受益：? 学校应用这些原则可以提高学生毕业率，学生成绩，学校安全，筹集更多的资金，合理分配稀缺资源，吸引并留住更多有能力的教师，加强内部沟通进而促进学校团队的建立。

? 政府机构应用这些原则可以减少浪费，提升公务员工作动力，提高公共服务满意度和工作效率，吸引更多优秀的人才。

? 教堂应用这些原则可以留住老会员，增加新会员，实现资金募集目标，雇佣更多的志愿者，帮助各项任务顺利完成。

? 政治团体应用这些原则可以扩大声誉，帮助募集资金，更成功地组织各项活动。

<<赢的法则>>

内容概要

其他经管畅销书都在试图告诉你如何更好、更快、更多地取得利润。

本书为你提供了实现这些目标的步骤以及简单易用的管理工具；用已经实践检验的正确的管理工具和手段替代管理理论。

这本书为你遇到的挑战，提供了直接而有力的回答。

本书从杰出领导、有效销售、卓越经营、财务管理、顾客忠诚五个方面，不断帮助企业取得非凡业绩。

本书以一种操作性极强的方式向你展示：
· 如何一个季度接着一个季度，不断实现目标
· 如何团结整个公司，实现公司最终目标
· 如何提高责任制，获得预期结果
· 如何吸引并留住顶尖人才
· 如何击败对手，锁定顾客忠诚度
· 如何在提高产品和服务质量的同时，降低成本
· 如何减少返工情况，增加制定计划的时间
· 如何让你的工作更简单，企业经营更顺利
无论你是一位新任职的经理、资深管理者、财富500强公司CEO还是非营利组织的董事，《赢的法则：企业获得出色业绩的5要素》都将把你引向完美执行和不断进步的成功之路。

<<赢的法则>>

作者简介

鲍勃·普罗森，普罗森商业发展研究中心总裁兼CEO。

除了为企业提供培训项目以外，他还服务于各种商业组织、职业联盟和非营利组织。

鲍勃曾担任过Sabre公司副总裁、日立公司专业服务副总裁、美国电话电报公司（AT&T）以及NCR董事合伙人。

<<赢的法则>>

书籍目录

前言 第一部分 大赢家：利润最大化和业绩最优化 引言：你和你的组织为什么需要这本书 第一章 停滞于现状：五种不良习惯会从内部摧毁你的公司 第二部分 赢的法则：获得出色业绩的五要素 第二章 杰出领导：能营造并推广负责的组织文化 第三章 有效销售：能开发会带来获利的新顾客 第四章 卓越经营：熟悉各项营运事务 第五章 财务管理：能从数据中获得信息 第六章 顾客忠诚：维系现有顾客并扩大交易规模 第三部分 赢在执行 第七章 缩小计划与实际结果之间的差距 第八章 成为最令对手头痛的商家 第九章 事情顺利进行的关键 第十章 衡量那些最重要的指标 第十一章 保持盈利 后记 超越利润：做好事，好做事

<<赢的法则>>

媒体关注与评论

“我读过的大多数经管书都很复杂，未提供足够的切实可行的信息。而本书却是个例外。

它为我们提供了一张具体、清晰的公司执行图。

”——肯·梅 联邦快递总裁兼CEO “我非常欣赏鲍勃直率的谈话。

他总能切中要害，关注企业最重要的几个目标。

这本书为企业专注于哪些事情确立了标准！

”——詹姆斯·平克尼 微软公司总经理 “无论从事哪个行业，只要五大方法中的任何一个没有实现，企业就无法走向真正的巅峰。

”——莫拉·唐纳修 美国商会主席 “鲍勃的这本书为提高公司和个人业绩提供了非常好的框架。

最重要的是，这本书非常务实，关注企业的日常运营，用卓有成效的方法，实现公司目标。

”——彼得·阿特迈夫 佩罗系统公司总裁兼CEO “公司总是试图超过竞争对手。

鲍勃向你展示了该如何将整个团队的力量集中于最重要的事情，那就是最终结果。

”——加里·狄克逊 安永会计师事务所合伙人、人力资源部经理

<<赢的法则>>

编辑推荐

亚马逊网上书店2006年度企业管理类第1名；USABookNews.com：2006年全美最畅销奖。

<<赢的法则>>

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>