

<<德胜管理>>

图书基本信息

书名：<<德胜管理>>

13位ISBN编号：9787501187621

10位ISBN编号：7501187622

出版时间：2009-4

出版时间：新华出版社

作者：温德诚

页数：229

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>

<<德胜管理>>

前言

由于工作的关系，我每年要接待大量的、南来北往的中外客人。在众多来访的客人中，有一位客人引起了我特别的注意。他在来德胜（苏州）洋楼有限公司（以下简称德胜公司）之前就准备了8个有关德胜管理的问题准备向有关人员咨询；他背起行囊，说来就来，说走就走，喜欢独来独往，好像一位“独行侠”。我觉得与他打交道没有心理压力，没有磕磕碰碰，随意中渗透着朴实。为了避免让我开车送他去用早餐，他常常用饼干充饥；调研时，他与德胜公司的其他员工一样投入到了工作之中，满脸的汗水、满身的灰尘，他一点儿都不在乎。工作完成后，脸上总是洋溢着轻松快乐的表情；每次来德胜公司时，他都会尽自己的力量向长江平民教育基金会捐款。他就是来自福州的温德诚先生。在智商和能力方面，有人曾形象地把现代人类划分为两大类，即明商和研商。明商高就是指那些对事理非常明白但不去做深度调查研究、只想马马虎虎过日子的人；研商高则是指在某个领域内对某件事进行透彻分析和研究的人。从企业精细化管理的角度来分析，温德诚先生，在我看来，以上两大类都有他的份。他一方面对企业管理进行深刻研究，另一方面又能对许多事情泰然自若，不属于自己研究领域或者与他无关的或者他不喜欢做的事情，他从来都不会指手画脚的。

<<德胜管理>>

内容概要

德胜管理制度的实施，对一些人可能如鱼得水，对另一些人则可能是举步维艰。

德胜员工的敬业表现是认真加满负荷工作。

德胜企业文化的核心是诚实、勤劳、有爱心、不走捷径。

<<德胜管理>>

作者简介

温德诚，1982年毕业于黑龙江商学院。
奇正咨询机构市场总监。
曾任四川龙莽集团顾问，四川沱牌集团总裁助理、市场部经理等职。

改革开放后，国内从事定量调查的开拓者之一。
曾主持今日集团10大城市调查，雅戈尔14个城市调查，金轮摩托车21个城市调查等20余个行业的全国性调查。

曾参与长安汽车、德力西电器、玉立集团、乐百氏饮料、深圳卷烟、石梁啤酒、西北石油局、聊城电力局等50余家企业的咨询策划和培训服务。

自1981年起，先后在《潜科学》、《商业研究》、《中国名牌》、《公关世界》、《销售与市场》等刊物上发表40余篇论文。

主要著作有《精细化管理》、《政府精细化管理》、《你也能晋升》、《名牌战略》（合著）、《德胜管理》。

<<德胜管理>>

书籍目录

第一章 发现德胜——一个处处标新立异的企业 一、含金量最高的管理书——《德胜员工守则》重印16次 二、营销的最高水准，就是不需要营销 三、报销不用上司签字——比惠普还人性化 四、让农民工享受五星级酒店服务——中国企业界的一大奇观 五、不守合同，就毁掉房子——中国建筑业破天荒的一次 六、圣旨到！——德胜老板用艺术手法搞管理 七、国内唯一没有围墙、门卫的工厂 八、惊叹德胜细节 九、除了德胜，谁还会鼓励员工“吃里爬外” 十、没有总裁办的公司——闻所未闻第二章 制度结构1：2：3——执行难破解 一、痛恨小聪明，欣赏傻帽儿，提倡嫁鸡随鸡 二、制度没执行，等于一张纸 三、制度结构1：2：3——执行到位的奥妙 四、中国绝无仅有的制度学习 五、中国独一无二的企业听证会 六、绝对独立的督察官——如果老板违规，谁来监督 七、1855规则，吃一年苦工程，解聘预警 八、6倍信息流规律——不怕浪费纸，就怕管理不到位第三章 程序管理——TQC新突破 一、独创的管理机构——程序中心 二、程序是什么 三、程序管理做什么 四、客户不是100%正确——以钢铁般的意志维护程序的尊严 五、任何事都要预约 六、管理人员明日动向表 七、将“形式”恒定做下去，就变成实质——由量变到质变规律第四章 干部下沉，末端切入 一、没有哪件事你动动嘴就能做好 二、干部要当下属的秘书 三、干部每月剥夺权力一天 四、敬业干部与官僚干部的区别第五章 脱胎换骨的培训 一、谁可以到德胜工作 二、“认真”——岗前培训的唯一内容 三、脱胎换骨——用企业文化改造世俗文化第六章 敬业3层次 一、敬业3层次 二、满负荷——做足8小时 三、满负荷——磨洋工带有欺骗性 四、乐干精神——敬业的最高层次 五、乐干精神的第2个动力——心态归零第七章 理性忠诚 一、警察去德胜学习——从铁饭碗到泥饭碗 二、年功制与奖金公式——防跳槽的塑料饭碗 三、离职员工想“回家” 四、忠诚教育——德胜人吃回扣，打死也不信第八章 以人为本换来员工忠诚 一、企业也要忠诚员工 二、以人为本的福利待遇——可爱的杜艳艳 三、关爱“成员”的健康——治疗员工花200万，拍卖公司也在所不惜 四、人际关系——没关系先提拔，有关系重处罚10%第九章 德胜企业文化是怎么形成的 一、做强——没有经济指标的战略 二、企业文化原来是企业信仰 三、促成企业文化的4大举措——管理，就是以巨大的毅力，坚持不懈地对下属说教 四、企业文化在两种力量斗争中形成

<<德胜管理>>

章节摘录

第一章 发现德胜——一个处处标新立异的企业二、营销的最高水准，就是不需要营销2002年7月25日，上海香格里拉饭店气氛庄严。

这一天德胜公司要与上海方面签订一个多亿的房屋建筑项目合同。

美国驻上海领事馆的商务领事、加拿大驻上海领事馆的副总领事、中加贸易协会主席，以及有关方面在上海市的领导都出席了这次极隆重的签字仪式。

合同签了，定金也打过来了。

当聂圣哲在合同书上签完字，合同双方以及来宾拿着香槟酒互相庆贺的时候，聂圣哲内心里感慨万分！

也许局外人并不知道，在建筑业竞争惨烈的背景下，德胜能够顺利地通过阳光正道拿到这笔业务订单，是打败了多少个所谓的MBA管理的公司，多少个美国公司，多少个加拿大公司。

有的公司就是美国人直接领导的，有的公司就是美国人在里边管理的，有的公司就是加拿大人自己的。

上海人是很聪明的，通过比较，经过多少家公司的选择，最后确定把这笔木结构房屋业务委托给德胜。

上海方面为什么选中了德胜？

因为他们看中了德胜的实力、德胜产品和服务的高水准。

广东有一个老总，和聂圣哲从来没有见过面，但是却带着一个总盘320栋楼的项目来见聂圣哲，希望见面时能谈成合作，把委托建房的合同签下来。

他带来的见面礼，就是把甲方签好字的合同交给德胜，让德胜签字。

许多同行竞争公司，都想去抢接这个项目，有五、六家公司千里迢迢地赶往这个公司的所在地，有的在那里一呆就是一个月，天天去跑关系，最后都无功而返。

这个公司在犹豫什么？

在等待谁？

后来，德胜派了销售部王专员代表公司去了。

去了以后，这家公司的领导班子开着车，陪着王专员到澳门去喝早茶。

他们对王专员说了一段话，很耐人深思：“多少家公司找我们，住在这里一个多月了，我们都不见，你来了，我们都要陪你到澳门来喝茶，你们德胜是了不起啊。

”王专员谦虚地笑了笑说：“我们就是认真一点儿而已。

”这就是德胜的竞争实力。

目前，在国内木（钢）结构建筑业中，德胜不仅做到行业第一，而且市场份额已占到70%以上。

德胜的营销代表了一种区别于其他企业正广泛流行的营销模式，值得人们深思。

一般企业，营销是最重要的部门，人数众多，特别是新兴企业，营销人员更多，几百、几千、几万人的都有。

三株公司的营销人员曾一度达到10万人，占企业员工人数的2/3以上；华为公司的市场与服务人员最多时，也有7000人，占全员近30%。

<<德胜管理>>

编辑推荐

《德胜管理:中国企业管理的新突破》由新华出版社出版,制度最难的不是制定而是行之有效地执行。《细节决定成败》作者汪中求,《向解放军学习》作者张建华,《水煮三国》作者成君忆重磅推荐。中国企业精细化管理与人性化管理成功结合的典范。

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>