

<<中小企业生存的66个法则>>

图书基本信息

书名：<<中小企业生存的66个法则>>

13位ISBN编号：9787504742926

10位ISBN编号：7504742929

出版时间：2012-7

出版时间：中国财富出版社

作者：朱丹蓬 著

页数：294

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>

<<中小企业生存的66个法则>>

内容概要

中国企业最多的还是小公司，小公司因缺少资金、缺少资源，时刻徘徊在生存与死亡边缘。小公司领导者虽披星戴月、呕心沥血，但企业的发展还是如履薄冰、不能长久。小公司如何生存，如何做大、做强，是每个小公司领导者困惑和思考的问题。

<<中小企业生存的66个法则>>

作者简介

朱丹蓬，毕业于澳门科技大学MBA，中国快速消费品行业营销及培训专家，《销售与市场》杂志、《新食品》杂志、中国营销传播网等多家媒体的专栏作者和特约撰稿人，《南方都市报》特约行业顾问。

曾供职于美国金霸王电池、英国联合饼干、法国达能集团、福建雅客集团、广东华山泉集团等国内外知名企业，长期致力于食品企业的研究咨询、营销管理培训和中高层员工的职业生涯发展规划，专业从事各类中小型企业战略重塑及企业管理流程再造、中小型营销管理系统规划咨询、专业终端市场研究、专业终端品牌形象输出策划、专业终端促销策划及终端所有相关专业人才的系列培训，被誉为“中国精准营销第一人”“少数具有多栖企业背景营销管理实战专家”。

<<中小企业生存的66个法则>>

书籍目录

第一章 中小企业要有强人：老板要身先士卒法则1 领导品质是树立威信的根本法则2 塑造个人形象提升领导魅力法则3 养成高效果断的工作习惯法则4 从自身找原因要勇于承担法则5 一诺千金的行为准则法则6 打造领导亲和力法则7 时刻在学习中提高法则8 领导不要成为“独行侠”法则9 运筹帷幄纵观全局法则10 员工是企业最重要的财产第二章 中小企业要有胆魄：胆魄决定发展速度法则11 创新与预见力决定企业未来法则12 用开放性思维解决问题法则13 成功来自于创新法则14 永远领先别人一步法则15 管理创新就是创造法则16 敏锐地抓住成长的机遇法则17 企业永远不能做“慢鱼”法则18 没有变革将一无所有法则19 心存危机者才能生存第三章 中小企业要做好服务：服务决定一切法则20 一切以客户满意为标准法则21 提高客户服务管理标准法则22 客户不流失的秘密法则23 了解你的竞争对手在做什么法则24 勇于做市场价格战的胜者法则25 通过思考赢得顾客法则26 与竞争对手一起成长法则27 让顾客从被动到主动法则28 与人方便自己方便法则29 诚信是立业之本第四章 中小企业要打造团队：用合适的人营造强大的团队法则30 用人先要会选人法则31 让合适的人做适合的事法则32 树立良好的团队形象法则33 为团队注入精神力量法则34 把员工培训当做战略性投资第五章 中小企业执行力必须强：执行力就是发展动力第六章 中小企业要学会借力：学会和别人一起成功第七章 中小企业要善打感情牌：员工就是你的财富第八章 中小企业要念好理财经：在学习中提高，在实践中飞跃

<<中小企业生存的66个法则>>

章节摘录

张瑞敏在学习目的与方法上是非常清晰的。

他从中国传统文化中汲取养分，以高屋建瓴的大文化观提出了禅、儒、道、法之一切可学之处、可用之处，也引用了孔子学与悟的学习准则和方法，从而引导全体海尔干部积极向上，在学无止境的大海中遨游；他博采西方管理学家之长，以“理念先导”的原则将西方先进的管理理念传到员工中去，这也是海尔文化中心的神圣使命。

一个企业文化中心在企业发展中起到如此大的作用，在中外企业都是少见的，这也是海尔借鉴学习西方观念之下形成的关键举措。

波顿说：“我一直以为东方的企业家缺少的就是学习，一种对先进企业的管理经验，例如通用公司所奉行的那些经验的消化与吸收，而不仅仅是一两次的头脑风暴。

出人意料的是，来自于中国的海尔公司做到了这一点。

” 很多企业之所以高速发展，是和这个企业拥有善于向他人学习的领导者分不开的。

国内著名的房地产公司——万科集团董事长王石就是一个善于学习的领导者。

1988年，伴随着股改的成功，万科的业务也节节上升，吸引了大批国内外的合作者，美国富兰克林铸币公司就是其中一家。

通过富兰克林铸币公司的宣传册，王石感觉到这是一家专业性很强的金属、陶瓷礼品制造公司，这个合作机会对于万科来讲无疑是个“金娃娃”，于是他决定一定要拿下它。

这次合作，让王石大开眼界。

最先同万科接触的是位名为Peter的中国香港人，两个星期后对方换了个美籍德国人。

一个月之后继续谈判，又换了一位美籍日裔人。

再过一个星期，前来谈判的又变成了一位律师，他是美籍犹太人。

签合同同时，真正的老板——一位美籍爱尔兰人才出现。

开始，王石还没太在意富兰克林公司的谈判代表变换情况。

随着谈判的深入，他才开始理解频繁更换谈判人员的含义。

谈判代表的选派是根据流水作业法来制定的，其中暗藏玄机：首先来的中国香港人，是一位中国大陆通，负责对万科能力及潜力的评估；德国人则来谈工艺流程设计，产品组装的工序环节甚至卡到以“秒”为单位；日裔小个子是位工艺成本控制师，负责计算每件产品加工费的最经济支出；犹太律师来了，不是谈怎么保障合同执行，而是探讨终止合同时的双方义务和责任的详细条款，甚至包括厂房内的一扇玻璃更换后，结束合作时这扇玻璃窗是否恢复到原状这样的细节。

谈判终于结束。

签合同同时，发现一摞合同文本比招股说明书还厚。

负责起草的是美国一家法律事务驻中国香港公司，仅律师费一项，富兰克林公司就支付了300万港币。

王石心想：花这么多钱调查万科，还不如把钱直接给万科，能做多少事啊！

.....

<<中小企业生存的66个法则>>

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>