

<<每天一堂执行课>>

图书基本信息

书名：<<每天一堂执行课>>

13位ISBN编号：9787510414930

10位ISBN编号：7510414938

出版时间：2011-2

出版时间：新世界

作者：杨云鹏

页数：312

字数：301000

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>

## <<每天一堂执行课>>

### 内容概要

我们看到满街的咖啡店，唯有星巴克一枝独秀，同是做超市，唯有沃尔玛雄踞榜首；很多企业的经营理念和战略方针大致相同，结果却是天壤之别，道理何在？

关键在于执行！

计划为何难实现？

目标为何达不到？

战略为何会失败？

任务为何难完成？

愿景为何一场空？

制度为何难落实？

效率为何会低下？

竞争为何会落败？

为什么一项万分紧急的任务，员工行动起来总是慢慢腾腾，一拖再拖？

为什么在工作过程中，企业高层、中层与基层人员之间互相推卸责任？

原因何在？

主要在于执行！

执行就像横阻在计划与结果之间的一道鸿沟，跨得过去就成功，跨不过去就失败。

没有执行力，就没有战斗力，更没有竞争力！

本书名为《每天一堂执行课》，从一月到十二月，从星期一到星期五，一天一个关于执行的小故事，一天一节关于执行的独特讲解，一天一段关于执行的深刻启示，希望读者通过每天一堂执行课真正提升自己的执行能力，强化自己的职业素质，使自己的职业生涯迈上一个新台阶。

《每天一堂执行课》由杨云鹏编著。

## <<每天一堂执行课>>

### 书籍目录

#### 一月 执行高于一切

- 第一周 三分策略，七分执行
- 第二周 良好的企业文化铸造卓越的执行力
- 第三周 执行与战略的完美结合
- 第四周 企业需要优秀的执行者
- 个人执行力测试

#### 二月 执行必须到位

- 第一周 执行不到位，不如不执行
- 第二周 执行不能打折扣
- 第三周 明确执行愿景，执行才能到位
- 第四周 细节到位，方可成就大事
- 进取心测试

#### 三月 定位执行角色

- 第一周 提高执行力重在打造优秀员工
- 第二周 执行在中层：做好承上启下的工作
- 第三周 执行在基层：将战略执行到位
- 第四周 执行是一种制度和文化
- 领导力测试

#### 四月 立即执行，不找借口

- 第一周 责任是执行的有力保障
- 第二周 态度是执行成败的关键
- 第三周 与其抱怨环境，不如改变自己
- 第四周 别让借口成为习惯
- 工作态度测试

#### 五月 百分百执行

- 第一周 业绩是检验执行的重要标准
- 第二周 掌握工作要诀，更好地实现目标
- 第三周 永远不要说差不多
- 第四周 做一个执行力强的员工

#### 测测你是否懂得把握机会

#### 六月 高效执行，绝不拖延

- 第一周 高效执行
- 第二周 行动提高执行力
- 第三周 速度第一
- 第四周 日事日清

#### 测测你是否有职业倦怠感

#### 七月 控制执行过程

- 第一周 明确执行目标
- 第二周 有效的决策是高效执行的保证
- 第三周 沟通确保执行到位
- 第四周 追踪流程，确保执行效果

#### 测测你的观察力

#### 八月 聪明地去执行

- 第一周 带着思考去执行
- 第二周 运用智慧，方可有效执行

## <<每天一堂执行课>>

第三周 打开思维，创造性地工作

第四周 方法为王

测测你的创新指数

九月 提高效率，提升执行力

第一周 时间是提升执行力的关键

第二周 执行需要“心灵修炼”

第三周 效率是执行的重要保障

第四周 好的方法可以有效提升执行力

测测你的工作效率

十月 自动自发，主动执行

第一周 抛弃被动心态，培养主动精神

第二周 提升自我，提高执行力

第三周 对工作怀有激情

第四周 不打折扣，完美执行

测测你的忠诚度

十一月 团队力量决定执行力

第一周 执行在团队：1+1>2

第二周 构建组织执行力

第三周 树立团队意识，学会与人合作

第四周 提高团队的执行力

测测你的团队合作精神

十二月 加强职业化，提升执行力

第一周 锻造完美素质

第二周 自我修炼

第三周 培养卓越的精神

第四周 养成良好的习惯

测测你的成功潜力

## &lt;&lt;每天一堂执行课&gt;&gt;

## 章节摘录

抱怨越多，离成功越远员工课堂导读一天，在某商店的皮鞋柜台前，一位培训师正和年轻的店员聊天。

店员告诉培训师，他在这家商店已经工作好几年了，工作业绩却并未得到赏识，他十分郁闷。

这时，有位顾客走到他面前，要求看看袜子。

店员对顾客的请求不理不睬，继续向培训师发牢骚。

等他把话说完了，才转身对顾客说：“这儿不是袜子的专柜。

”那位顾客又问，袜子专柜在什么地方。

店员说：“你问总服务台好了，他会告诉你。

”两个月后，当培训师再次光顾这家商店时，没有再看见那位店员。

另一名店员告诉他，上个月，公司人员调整时，他被解雇了。

后来，一次偶然的机会，培训师又碰见了那个小伙子，他与培训师寒暄一阵便匆匆离去，说是要去参加一个面试，虽然工作一般，薪水也不比原来的高多少，但他还是很珍惜这个面试机会，一定不能迟到。

职场中许多员工总是抱怨老板对他们太苛刻，工资太低，抱怨公司没有为他们提供更好的舞台，没有给他们施展才华的机会。

他们只知道抱怨，却从不反省自己的工作态度，他们根本不知道被公司重用是建立在认真完成工作的基础上的。

他们不能全身心地投入到工作中，也就不可能取得很好的业绩。

只有放弃抱怨你才能认清问题的本质，才能将精力放到如何解决问题做好工作上。

思考让执行更出彩员工课堂导读马博是某食品公司的业务主管。

有一次，他从一个用户那里考察回来后，敲响了经理办公室的门。

马博把他考察到的情况汇报给经理：“我这次下去了解到，这个客户之所以没有续用我们厂的产品，主要是因为他们已经答应从另一个乡镇食品厂进货。

”“竟有这样的事！

那你怎么看呢？

”“我是这样想的，我们公司的产品应该比乡镇企业的产品有优势，不但质量好而且价格公道，在该省已经具有一定的知名度。

“所以说，我们肯定能变不利为有利。

最重要的是，当地的客户多年来使用我们公司的产品，与我們有很好的合作基础，这是我们的优势所在。

但该客户答应与那个乡镇企业订货，主要是因为那个乡镇企业距离他们较近，而且可以送货上门。

这一点，我们不如那家乡镇企业，我们可以直接到每个乡镇去走访，找一个代理商，这样问题就解决了。

”“小马，你想得真周到，不但找到了症结所在，还想出了解决的办法，要是公司里的员工都像你这样有责任心就好了。

”“经理过奖了，为公司分忧是我的责任。

”不久，马博调入销售科专门从事产品营销，公司的产品销量节节上升，马博也越来越受到重视，很快成了公司的业务骨干。

课堂精讲只要我们努力思考，解决问题的方法总是有的。

在工作中遇到了难题，也应该坚持这样的原则：努力找方法，而不是轻易放弃。

思考的重要性，许多杰出的企业家都深有体会。

比尔·盖茨曾说：“一个出色的员工懂得，要想让客户选择你的商品，就应该去寻找一个让客户接受你的理由。

任何产品如果遇到了善于思考的大脑，就肯定能和微软的视窗一样行销天下。

”洛克菲勒也曾经一再告诫他的职员：“请你们不要忘了思考，就像不要忘了吃饭一样。

<<每天一堂执行课>>

” P89-91

<<每天一堂执行课>>

媒体关注与评论

<<每天一堂执行课>>

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>