

<<打造成功企业的秘诀>>

图书基本信息

书名：<<打造成功企业的秘诀>>

13位ISBN编号：9787563717217

10位ISBN编号：7563717218

出版时间：2009-1

出版时间：旅游教育出版社

作者：刘晓荻，雪青 编

页数：176

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>

## <<打造成功企业的秘诀>>

### 内容概要

企业完成原始积累后，必然会追求进一步的发展；而进入成长期的企业在经营管理上又会面临许多以前所没有遇到过的新问题，这些新问题极大地影响着企业的持续发展。

为数甚多的企业普遍的情况是：主观上积极采取了各种措施来解决企业发展中存在的问题，以追求进一步发展，但却没有获得预期的效果。

针对企业在追求发展过程中可能面临的问题，本书广引“他山之石”，全面解读成功企业的经验，从市场营销、品牌建设、管理和决策等几个基础方面深挖优秀企业打造自身优良绩效的秘诀。我们在以下的篇章中将全面地向您展示！

## &lt;&lt;打造成功企业的秘诀&gt;&gt;

## 书籍目录

秘诀一 学会营销，让公司的商品更畅销一、平凡人的创业路学会放权我不是老板二、成功推销的诀窍总会有人在挡你的道破解决窍与客户沟通难破解决窍三、成功营销金点子金点子一金点子二金点子三四、创意营销猛点子五大基本概念猛点子营销17项基本法则五、建立推销信心小妙方妙方如下，简单操练六、明明白白四分法什么是四分法四分法的实际运用七、出奇制胜破死棋传统思考模式让你误人“死棋灾区”借力使力的合气道营销法摘采受光面的果实造新瓶装旧酒反其道而行的手机干扰业创造差异，反将一军八、十大销售技巧知道顾客真正想要的东西服务人员的仪容整齐清洁顺从顾客意见，解决顾客抱怨对所有顾客都一视同仁不要同时接待两位以上的顾客选择正确的服务时机可别成为让人望而却步的商店把顾客当成朋友热忱对待你的顾客主动告知商品信息九、终极营销法则终极营销终极营销破除八项营销误区十大终极营销法则十、推销常犯的九大错误滔滔不绝，只顾讲而忘了听客户不信任你，也不信任你的商品不听不问，不了解顾客无头苍蝇，劳碌碌无目标急于报价，急于降价担心说服不了客户，商品优点如数家珍空口讲白话，没提出证据缺乏创意，死板板不可能销售成功过度承诺，招惹抱怨十一、增加销售的五大黄金法则法则一：货不在多，以精取胜法则二：让顾客感受新的价值法则三：为顾客解决长久以来的烦恼法则四：以顾客需求来开发商品法则五：加强消费者“自我价值”的消费导向十二、改造供应链的启示忽视供应链管理带来的弊病重新设计供应链秘诀二 打造品牌，让你的公司更有竞争力一、长寿畅销商品是如何打造出来的《日本经济周刊》的发现二、Google成功启示录创业初期经营与资金管理成长三、KrispyKreme传奇KrispyKreme品牌的流行四、建立网站品牌六大策略策略一：找到可给人信任感的网站名号策略二：建立网站商标策略三：建立网站识别系统策略四：加深网站品牌印象策略五：建构网站品牌形象策略六：网站品牌的延伸五、箭牌口香糖奋斗史挑战父亲的保守思维改革是永远的主题不犯错误就不会有创新口香糖在变革中成长六、韦尔奇的制胜人生伯乐识马，贵人相助笑骂由人，一切尽其在我人才培养七、雷富礼让宝洁再创辉煌雷富礼变革善于经营，让你的公司立于不败之地大公司怎样向Google学创新创新小组的运作科技商战中的兰彻斯特法则软件业市场占有率应“适可而止”借力使力突破包围效法特拉法加进攻策略借平方定律有效瞄准目标赢家由并购杀出樊篱三、美国康宁公司多角化经营的启示只有合才能得远见与洞察核心专长不能单一四、韦尔奇谈成为成功企业领导人的秘诀好的领袖必须想尽一切办法去提升你的小组好的领袖会确保小组不只是看到目标，更要为目标而奋斗领袖要散发出正面能量，保持乐观态度领袖必须以公正、透明度及诚信来博取信任领袖要敢于作出不受欢迎的、大胆的决定领袖要近乎怀疑主义般打破沙锅问到底领袖自己要不怕风险、好学不倦，为下属做个好榜样领袖应该多为员工庆祝五、成功是失败之母一个成功的企业为什么会走向毁灭面对环境的改变，企业领导人要怎么处理六、小公司怎样赚大钱弱者战略绝对与强者不同科技是小公司的“最佳员工”七、量身订做你的成功策略企业制定策略时应该注意四个要素能够获胜的策略必须与众不同策略除了要创新，还要持久特别注意弹性的问题八、留住宝贵的知识财富老员工是公司的宝留住老员工的知识留住知识有秘诀九、迈向成功的心理素质坚信期望情绪因果性吸引重复累积相关性专注需求性十、怎样才能赢第一字秘诀——亡第二字秘诀——口第三字秘诀——月第四字秘诀——贝第五字秘诀——凡记住下面的关键细节秘诀四抓住人心，让你的公司再造奇迹一、请员工帮你找员工请员工推荐人才的三大优点员工愿不愿意帮忙有不同的原因二、部属为什么不会管理时间这是心理方面的因素教授的建议三、胜任主管的三大法宝带头做做中学诚意沟通四、谈话高手是怎样炼成的一般人需要具备的谈话术提供他人被服务的感受说个故事与学会闭嘴五、识破谈判的谎言掌握欺骗的三种类型抓住欺骗的四个线索不被欺骗的五项原则六、谈判中常见问题的破解之道常见的价格问题关于人的常见问题看破谈判马脚的四个方法如何营造谈判的双赢七、进行员工意见调查常犯的五大错误调查没原因员工没兴趣问题没问对结果没意义时机没抓对八、开好会议十大秘诀九、批评员工的十种策略十、人气指数助你成功有好感度的人让人想付出更多这样的老板值得我卖命如何提高好感度指数秘诀五 定见远谋，让你的公司把握成功的机会一、公司董事应该知晓的十个问题公司怎么赚钱客户付清欠款了吗未来几年什么问题可能会真正威胁公司的运营乃至生存与竞争对手相比，我们做得怎么样如果明天首席执行官出了车祸，谁能管理这家公司我们如何增长我们是否量力而行地过日子首席执行官的薪水是多少坏消息通过什么渠道传递给高层管理人对于前九个问题的回答我理解了吗二、公关在企业危机处理中的应用多数组织危机起因于不良管理越隐

## <<打造成功企业的秘诀>>

瞒真相，危机越扩大卓越公关的四项基本原则三、决定企业分治还是整合的八个关键新公司是否只生产某项不同的产品或专门针对一部分市场新公司依靠的竞争优势的来源是否相同新老公司的文化是否相同实现协同作用究竟有多难责任制怎样实行才最好我们是否拥有所需的人才灵活性有多重要四、合并或独立还有没有其他约束或限制导致企业失败的十大错误成功冲昏了头脑看不到危险惧怕老板甚于惧怕竞争冒过度的风险并购贪欲相信华尔街甚于自己的雇员摇摆不定的策略危险的企业文化新经济的死亡螺旋丧失功能的董事会五、企业陷落前的七大预兆缺乏管理信息系统未有效控制管理费用过度依赖少数重要顾客缺少财务知识与技能企业过度预支，负债居高不下现金流量管理不当管理阶层不寻求协助六、别让知识库变成垃圾桶推动知识管理不应掉以轻心敝帚自珍——不清楚核心竞争力矫枉过正——不了解人性与科技面一线之间——避免边际效用递减知识管理沦为垃圾的七大征兆七、变革的勇气不敢越雷池的猴子成功变革的五项原则秘诀六 终极参考一、杰出CEO的成功感言我必须彻底铲除蓄意破坏的人领导公司就像教育子女：你得不断后撤我先是倾听，随后便立即行动作为领导，你必须不惜一切，你得让别人敬畏你最不该的就是太把自己当回事儿寻找正直的人。

我认为这是最基本的条件透明度非常重要二、智慧箴言勇敢面对困难的工作认清你自己没有的专长和特质，然后雇用这样的人当你谈判的时候，留一些东西在谈判桌上当所有人都知道什么东西是对的，事实上是没有人知道任何事清楚地描绘未来不要被自己过去的期望限制三、欧美家族企业兴旺不衰的秘密家族企业业绩优越家庭关怀特质渗入管理制度长期相处自然默契仍需有与时俱进的观念后记

## <<打造成功企业的秘诀>>

### 编辑推荐

《打造成功企业的秘诀》为你深挖优秀企业创造优良绩效的秘诀。

创业之初的企业举步维艰，怎么办？

处于成长期的企业，陷入营销死局，士气低落，产品竞争力下降，怎么办？

身为大象级企业，运营成本居高不下，如何输血造血？

难题很多，破解有术！

《打造成功企业的秘诀》为你深挖优秀企业创造优良绩效的秘诀！

<<打造成功企业的秘诀>>

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>