

<<部门计划与实施>>

图书基本信息

书名：<<部门计划与实施>>

13位ISBN编号：9787801287199

10位ISBN编号：7801287193

出版时间：2006-1

出版时间：中国言实出版社

作者：代宏坤

页数：336

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>

<<部门计划与实施>>

内容概要

部门主管，是企业的桥，是业务人员向管理职位转换，进而向高层管理职位迈进的必由之路。这一职位，兼具上司与下属的角色。

这种双层角色特征要求职务担任者同时具备战略视野及执行能力，只有这样才能成为一名出色的部门主管。

然而，现实的情况是，大多数的优秀职员在晋升到部门主管岗位后，不能适应角色及任务的转换，很难履行好部门管理者的职责。

美国学者劳伦斯·彼得提出的彼得原理也告诉我们：在各种组织中，由于习惯于对在某个等级上称职的人员进行晋升提拔，因而雇员总是趋向于晋升到其不称职的地位。

在部门管理者普遍薄弱的管理技能中，部门坟墓的制定与实施，是较为显著的一个方面。

这一不足表现为部门管理者在思维与技能上的差距。

在思维上，要求部门管理者具有战略的视角。

传统的部门管理者，偏重于任务的执行，只负责业绩管理。

这种管理方式已经无法适应未来中长期环境的变化。

在技能上，要求部门管理者掌握专业化的计划制定与实施方法。

计划制定与实施的方法，远没有我们想象的那很能简单，需要进行专业的学习，在实践中不断地体会才能掌握。

<<部门计划与实施>>

作者简介

代宏坤，管理学博士，在国内某知名大学工商管理学院从事教学与研究，主要研究方向为组织与战略、管理技术与方法。

同时，在一家著名管理顾问公司担任咨询顾问多年，为大中型企业提供专业咨询和培训服务，在公司战略规划、组织发展及中层主管管理技能训练方面，具有丰富的经验和深入系统的理论知识。

<<部门计划与实施>>

书籍目录

序前言上篇 部门计划的制定引言第一章 部门计划制定的基础了解部门计划包括的任务了解部门计划制定的程序第二章 营销部门计划制定方法确认营销部门的任务掌握销售环境的变化分析营销部门的现状确定营销计划的结构制定综合营销计划制定营销细节计划制定产品市场开发战略制定营销战略制定营销部门有关计划发表营销计划第三章 生产部门计划制定方法确认生产部门的任务制定中长期生产方针确认生产计划项目制定生产部门方针制定生产部门战略编制生产部门预算制定设备投资计划第四章 财务部门计划制定方法确认财务部门的任务制定中长期计划制定财务部门方针及战略制定具体计划第五章 人事劳务部门计划制定方法确认人事劳务部门的任务确定部门中长期方针设定部门计划的整体结构制定战略及具体计划下篇 部门计划的实施第六章 计划实施的罗盘——领导技巧第七章 计划实施的保障——组织结构第八章 计划实施的路径——管理程序第九章 计划实施的动因——绩效评估附录 部门计划目录范例参考资料

<<部门计划与实施>>

编辑推荐

《部门计划与实施：编制实务&操作要领》注重部门与整体的关系，以企业整体的经营战略为基础，从而制订一套实务且可行的部门计划。

重点放在部门结构长期变革所需战略计划的制定办法，操作指导性强。

以部门计划为本，将部门内各成员的行动目标制度化。

针对各部门计划加以详尽说明，如销售部门计划、生产部门计划、财务部门计划等。

主要读者对象：企业中高层管理层、从事管耻教学的人员、MBA、管理顾问。

<<部门计划与实施>>

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>