

<<涡轮战略>>

图书基本信息

## <<涡轮战略>>

### 内容概要

什么是“涡轮战略”？

作者博恩·崔西的解释是：“之所以把它叫做‘涡轮战略’，是因为这套方法能帮助企业周密、快捷、有效地制定并执行战略，就像给战略装上了涡轮发动机一样。

” 本书总结了作者多年的管理经验，提出了21条企业发展战略，并将其细分为上百种具体的行动。洞悉这些战略，实施这些行动，能帮助在破产边缘挣扎的企业扭亏为盈，更能让万功的企业如虎添翼。

为了便于读者阅读，作者提供了许多富有启发性的案例、鼓舞人心的故事及充满智慧的名言警句。为了加深人们的理解，作者提出了许多尖锐甚至“残酷”的问题，直指事物的核心。

## <<涡轮战略>>

### 作者简介

博恩·崔西，职业演说家、培训师和咨询家，博恩·崔西国际公司的总裁。该公司的总部设在美国加利福尼亚州，主要提供各种咨询服务。博恩·崔西是一个白手起家的人，他通过个人奋斗最终成为了一名百万富翁。

### 主要作品

《关键点》、《胜利》、《创建你的未来》、《吃掉那只青蛙》

### 影响：

每年在美国和世界各地聆听其演讲和培训的听众人数达45万之多；  
为500多家公司提供咨询服务，其中包括IBM、麦道公司、安达信公司、百万圆桌会等著名机构；  
其教学培训课程从1988年开始至今，在美国连续14年创下有史以来的最高销售记录；  
主持过300多种广播和电视财经节目，一些节目风靡全球，成为最有效的学习工具。

## &lt;&lt;涡轮战略&gt;&gt;

## 书籍目录

序言前言 第1章 从你所在的地方开始 战略规划出发点，是首先要绝对清楚你的现状。

全面审查你的企业，并在每个领域问自己，“什么得通？”

“什么行不通？”

第2章 给过去画根线 为了多做正确的事，你就必须停止做错误的事。

要想创建美好的未来，你就要学会放弃那些毫无价值的东西。

第3章 实施基本的企业分析 同样，在企业的运转过程中，你也需要不断地对其进行检查。

周围的世界越变化多端，你就越有必要给企业做“体检”。

第4章 决定你真正想要的 清晰度是战略成功的关键。

你在彻底弄清自己是准、想要达到什么目标上花的时间越多，就越有可能获取成功和财富。

第5章 设计理想的未来 只有领导可以考虑未来，只有领导可以规划未来，除了他团体中没有任何人能够做这项工作。

第6章 创建使命书 事业上取得巨大成功的人和一无所成或更差者相比，主要差别就是，杰出者有非常清楚的价值观。

第7章 重组你的企业 在整个事业生涯中，你需要不断地给自己重新定位，未雨绸缪胜过亡羊补牢。

第8章 选择合适的人 对一个新的职位至少面试三个人。

对你喜欢的候选人，在三个不同的地方，和别外三个人一起，面试三次。

第9章 更有效地策划 不管市变得如何充满竞争和挑战，由于你多达80%的市场仍然是未开发的，你周围几几乎是隐藏着机会。

第10章 分析你的竞争对手 有一句军事格言：“没有一个战略第一次交锋就能战胜敌人。”

同样，没有一个商业战略在第一次接触市场时就获取利润。

第11章 做得更好、更快、更经济 要在激烈的市场中取胜，至少在三个方面，你的产品或服务要优于竞争对手。

它必须须是更好、更快、更经济和更易于使用，比竞争对手的产品或服务更能吸引客户。

第12章 改变你的市场营销组合 当我考虑广告的效果时，我总是问：“你的电话铃在响吗？”

不管别人怎么说，这仍然是衡量一个广告对你公司是否有效的最好方法。

第13章 正确定位以求成功 牢记在这样一条规律：每件事都有它的价值！

在与客户互动的过程中，每个细节都将对企业产生这样那样的影响，都会增加或削弱你的信誉。

第14章 建设战略企业单元 采用这种分类标准，可以把你的产品和服务分成四种。

波士顿咨询集团把这些类别比喻成：现金牛、明星、问号和瘦狗。

第15章 更有效地销售 “由谁在卖什么给谁”怎样卖？

价格如何？

贷款将怎样支付？

怎样令人满意地交货？

” 对这些问题任何一部分的疏忽或遗漏，都有可能导致整个销售的彻底失败。

第16章 消除瓶劲 集中精力确定解决主要局限和阻塞点对企业成功是至关重要的。

阻碍你实现最终目标的因素是什么？

拿出你所有的能量和精力，立刻着手解决它。

第17章 重新设计你的公司 遵守这个原则——“如果不需要你做决定，你就必须不做决定。”

这是简化你的工作与生活的重要方式。

第18章 猛增企业利润 将近一半的广告是没有什么效果的，这一点千真万确。

但没有人能肯定浪漫究竟是哪里产生的。

因此，广告预算总是比实际需要的要高。

第19章 追求持续改进 事实上，每项工作中都应该鼓励“视线”改进。

这种策略基于这样的信念：改进个人视线内能看到的细小的事，会对员工改进自己的工作产生意想不到的帮助。

<<涡轮战略>>

第20章 专注于核心业务 你的核心业务可以被看作是你的“大本营”。

它代表对你的生存至关重要的生产或服务线。

任何一个明智的企业都会不惜任何代价保护它们。

第21章 注重结果 在今后的事件中，致力于不断学习和提高对你的成功最为重要的技能。

把你的关键工作做得更好是节经销时间的最高技巧之一。

结论作者简介

## <<涡轮战略>>

### 媒体关注与评论

名人点评 之所以把它叫做“涡轮战略”，是因为这套方法能帮助企业周密、快捷、有效地制定并执行战略，就像给战略装上了涡轮发动机一样。

——博恩·崔西 本书是美国最佳培训师的真实生活体验和研究成果的巧妙结合。

——哈维·麦凯，畅销书《与鲨鱼共游而不被吃掉》的作者 本书传授了我所见到过的最简便易学、实用有效的管理方法，它可以将战术型公司转变成体育场和控制市场的战略“发电站”。

——杰伊·亚伯拉罕，亚伯拉罕集团主席兼执行总裁 如果你的企业正在求生存和求发展，马上买一本《涡轮战略》，绝对物超所值。

——萨莉·派普斯，旧金山太平洋研究院总裁

## <<涡轮战略>>

### 编辑推荐

管理阶层的培训教材      直销人员的致胜宝典      别为日常事务所淹没，你的企业需要制定战略！

与世界亿万读者分享博恩·崔西成功经验      与全球著名企业共用博恩·崔西管理策略  
之所以把它叫做“涡轮战略”，是因为这套方法能帮助企业周密、快捷、有效地制定并执行战略，就像给战略装上了涡轮发动机一样。

——博恩·崔西      本书是美国最佳培训师的真实生活体验和研究成果的巧妙结合。

——哈维·麦凯，畅销书《与鲨鱼共游而不被吃掉》的作者      本书传授了我所见到过的最简便易学、实用有效的管理方法，它可以将战术型公司转变成体育场和控制市场的战略“发电站”。

——杰伊·亚伯拉罕，亚伯拉罕集团主席兼执行总裁      如果你的企业正在求生存和求发展，马上买一本《涡轮战略》，绝对物超所值。

——萨莉·派普斯，旧金山太平洋研究院总裁

<<涡轮战略>>

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>