

<<管理团队-派力营销思想库4>>

图书基本信息

书名：<<管理团队-派力营销思想库4>>

13位ISBN编号：9787801474575

10位ISBN编号：7801474570

出版时间：2001-01

出版时间：企业管理出版

作者：霍尔普(美),林涛

页数：281

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>

<<管理团队-派力营销思想库4>>

作者简介

劳伦斯·霍普花费前后共25年时间，在各种组织中实施基于团队的战略，旨在支持全面质量管理、工人参与、工会合作及高级生产工艺革新。

作为顾问，拉里曾为服务业、制造业的一些客户工作，并帮助十多个医院及制造、金融服务公司的自我管理团队制订全面质量方案。

他是《团队增压

<<管理团队-派力营销思想库4>>

书籍目录

序

前言

第1章有关团队的基本问题

什么是团队？

团队的五个要素（5P）

为何要发展团队？

你计划在哪些领域建设团队？

你对团队的预期是什么？

哪种角色在团队中起关键作用？

如何评估个人和团队

怎样酬劳团队？

预计哪些资源可用于团队训练？

团队对组织有何影响？

如何控制这种影响？

本章重点提示

第2章创造团队协作文化

为什么团队对今天的业务具有重要意义？

使传统团队向自我管理团队演变

你如何知道已为授权和团队做好了准备？

判断你的准备情况

本章重点提示

第3章团队和业务线略

如何判断团队是否适合你的业务需要？

发展团队的业务原因

工作适合发展团队吗？

团队做好人员准备了吗？

一个答案更重要的问题

本章重点提示

第4章为什么组织会有团队问题

五大陷阱

避免陷阱

团队发展清单

<<管理团队-派力营销思想库4>>

团队发展战略

本章重点提示

第5章蓝图、价值、职责和策略

蓝图和价值

职责 - - - 意味着血肉

策略 - - - 为成功作准备

领导 - - - 从成员做起

本章重点提示

第6章团队的动态发展

团队是怎样获得支持，赢得发展的？

团队究竟是怎样发展的？

如何确认、判断、处理团队问题？

本章重点提示

第7章高效工作团队中领导者的新角色

成功管理者的六职责

权力的七个基石

领导权的自我分析

本章重点提示

第8章召开团队会议

会议存在的问题

会议和职责

团队会议指导方针

团队会议常见难题的解决

作为管理者你应当怎么做

会议中的问题处理方法

本章重点提示

第9章训练团队和团队成员

训练的基本事项

工作成绩

发展团队成员

开发领导能力

遥控指导

既是教练，又是队员

认可和肯定

率先垂范

本章重点提示

第10章处理冲突与变革

解决冲突

直接处理法

减少冲突

什么是团队？

本章重点提示

第11章授权

<<管理团队-派力营销思想库4>>

授权的难题

简单方法

本章重点提示

第12章评价你的团队

团队存在着哪些问题？

团队工作是否有效率？

团队成员是否优秀？

评价团队还有什么其它的办法吗？

本章重点提示

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>