

<<老板要抓的五件大事>>

图书基本信息

书名：<<老板要抓的五件大事>>

13位ISBN编号：9787802508132

10位ISBN编号：7802508134

出版时间：2012-5

出版时间：中国言实出版社

作者：张俊杰

页数：455

字数：300000

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>

<<老板要抓的五件大事>>

前言

道理谁都“懂”，能做到才是英雄 2006年4月，长江商学院组织马云、牛根生、傅成玉等一批名字响亮的CEO拜访李嘉诚。

这位华商教父给出了简单而有力的寄言：“你的市场必须要靠自己建立起来。”

在李嘉诚看来，企业的生死不是由市场决定的，而是由企业家本人左右的。

一个商人能不能在市场竞争中生存下来，乃至取得卓越的成绩，完全有赖于他的开拓意识、执行水平，以及对危机的体察能力。

老板难当，投资办企业、开公司的学问说不完，研究起来也没有尽头。

但是，在我们身边，像李嘉诚这样没有大学文凭，白手起家而终成大业的人不计其数。

他们从无到有，一步步发展起来，靠的是持续学习、勤于思考、勇敢行动，摸索出了一套玩转商场的老板绝学。

很多时候，不是因为市场难以琢磨，我们才乱了阵脚，而是因为我们先乱了阵脚，市场才显得难以琢磨。

当老板的学问说起来复杂，其实也很简单。

尽管每个成功老板对商业的感悟不太一样，对企业的经营各有套路，但是这些“商道”却有很多共同之处。

在企业经营、公司治理过程中，任何一个老板能够上路，甚至小有成就，都必须抓好五件大事：投资、用人、管理、客户和避险。

(1) 投资。

老板要从“投资”做起，打开企业经营的蓝图。

然后，筹集到资金，收集到情报，制定好决策，在把握财势的基础上，用你的头脑赚钱。

(2) 用人。

企业的发展离不开“人”。

再伟大的战略，都需要人去执行；工作中的细节，也需要普通员工去把握。

招人、授权、激励、考核、去留，环环相扣，是老板用对人办大事的必经之途。

(3) 管理。

称职的老板应该“只做自己该做的事，不做部属该做的事”。

他们借助制度、数字、亲信等，轻轻松松当一个“甩手大掌柜”，实现了老板的最高境界：无所事事。

(4) 客户。

客户，是老板的衣食父母，也是“会跑的资产”。

为此，老板要具备做人的一等智慧，专注地研究客户，在服务细节上下足功夫，开辟最好的商业渠道，并把70%的时间花费在客户沟通上，真正实现财源广进。

(5) 避险。

“今天很残酷，明天更残酷，后天很美好。

但是很多企业都倒在了后天的黎明前。

”这个世界，好事不会永远围着你，获利的机会也是有限的，重要的是要有清醒的头脑，能够觉察危机的先兆，做到有备无患。

上面这五件大事，没有高深的理论，都见诸许多大老板的谈资。

浅显的道理之中，见证的是老板们的探索与省思。

长江实业集团董事局主席李嘉诚：“我虽然是做最后决策的人，但事前一定听取很多方面的意见，所以做决定及执行时必定很快。

可见时间的分配、消除压力要靠组织来配合。

” 双星集团总裁汪海：“要搞好企业，人是第一要素。

人的精神、人的志气、人的积极性是最关键的。

无论在何种体制下，都要调动人的积极性。

<<老板要抓的五件大事>>

” 联想前总裁柳传志：“当企业小的时候，一定要身先士卒，但是当公司上了一定规模以后，一定要退下来。

要做大事，非得退下来。

用人去做。

” 世界船王包玉刚：“签订合同是一种必不可少的惯例手续，纸上的合同可以撕毁，但签订在心上的合同撕不毁。

人与人之间的友谊建立在互相信任上。

” 华为总裁任正非：“十年来我天天思考的都是失败，对成功视而不见……失败这一天是一定会到来，大家要准备迎接，这是我从不动摇的看法，这是历史规律。

” …… 这些道理醍醐灌顶，简洁中透射出老板的哲思；这些道理谁都“懂”，但并不是每个人都能做到。

对有梦想的老板来说，仅仅知道这五件大事还不够，更重要的是把它们放在心里，落实到行动上。这样一来，才能边干边悟，从一个小老板成长为一个大企业家。

<<老板要抓的五件大事>>

内容概要

本书讲述了：

常言道：“家有百口，主事一人。”

”在一个公司或企业里，老板就是主心骨和带头人，在公司企业发展过程中，老板所表现出的能力或毅力，常常左右着整个局势的成败。

作为大老板，你不必是全才，你只需要具备卓越的领导能力，集中精力抓好几件大事，就足以让你的事业步步高升，让你的公司、企业更上一层楼。

“一头狮子带领一群绵羊，可以打败一头绵羊带领的一群狮子。”

”杰克·韦尔奇的这句名言明确道出了大老板在企业经营中的决定性作用。

<<老板要抓的五件大事>>

作者简介

张俊杰:

1978年生，毕业于河北经贸大学，专职撰稿人。

先后撰写过教育类、社科类、生活类书稿数部，如《读家训，学家教》《跟运动学习成长的智慧》等

。

<<老板要抓的五件大事>>

书籍目录

大事一：投资：用眼睛看未来，把脑袋变钱袋

第一章 资金——有钱老板好当，无钱心里发慌

- 1.永远对金钱保持贪婪
- 2.准备一笔启动资金
- 3.用好银行这个提款机
- 4.为什么选择债券筹资
- 5.“融资租赁”大有学问
- 6.利用商业信用借贷
- 7.设一个精明的财务机构
- 8.持续提升财务素养
- 9.非财务经理的财务课
- 10.有了财务制度好办事
- 11.给库存现金约法三章
- 12.把钱花到点子上
- 13.合理的资金运用方案
- 14.熟悉“资产负债表”
- 15.掌握“公司损益表”
- 16.了解“现金流量表”
- 17.小手腕玩转大资金
- 18.“钱找人”胜过“人找钱”
- 19.现金是最后的子弹
- 20.赚钱是徒弟，守钱是师父

第二章 情报——要想生意成，必须信息灵

- 1.知己知彼，百战不殆
- 2.信息是发财的关键
- 3.对商品进行摸底调查
- 4.重新开发商业网点
- 5.培养敏锐的商业嗅觉
- 6.鸡鸣狗盗就是信息渠道
- 7.不要企图靠耳朵赚钱
- 8.做个搜集情报的高手
- 9.常用的信息采集方法
- 10.掌握准确的财务信息
- 11.建立高效的信息系统
- 12.别让对方知道自己的底牌
- 13.挖掘基本数据的价值
- 14.网络信息异军突起
- 15.窃取情报的三种方式
- 16.窃取商业秘密的手段
- 17.防止商业间谍骗取情报

第三章 决策——做对的事情比把事情做对更重要

- 1.决策失误是最大的失误
- 2.先做大，还是先做强
- 3.小心看起来非常好的机会
- 4.有些生意给多少钱都不赚

<<老板要抓的五件大事>>

- 5.选对产业是最大的幸福
- 6.别以赌博代替投资
- 7.做一件天塌下来都赚钱的事
- 8.不可不知的融资十戒
- 9.满手烂牌，不一定就会输
- 10.解决现金流问题，拿出方案
- 11.宁可少赚，不可赔钱
- 12.如何进入新的业务领域
- 13.决策过程中应注意的问题
- 14.不宜进入新兴行业的时机
- 15.决定行业盈利的5种力量
- 16.一口吃个胖子的想法很危险

第四章 头脑——挣小钱靠勤奋，挣大钱靠智慧

- 1.观念比资金更重要
- 2.在司空见惯中找商机
- 3.有钱赚就是一门好买卖
- 4.做投资一定要“反贪”
- 5.能全景思维，有长远眼光
- 6.经商就是要“举一反三”
- 7.善用政策可以发大财
- 8.聪明赚小钱，智慧赚大钱
- 9.给你便利，占你便宜
- 10.女人和嘴巴是两大财源
- 11.打出和别人不一样的牌
- 12.企业家要成为“知本家”
- 13.保持饥饿，保持愚蠢
- 14.不想断电就时时充电
- 15.做个会思考的“领头羊”
- 16.保持合理的知识结构

第五章 财势——商人的脑子里要装着一张世界地图

- 1.一定看清财势的走向
- 2.在危机中寻找商机
- 3.没有一个行业会一直好下去
- 4.借势、造势成就大买卖
- 5.脑子里要装着世界地图
- 6.在二次创业中走向卓越
- 7.大势不好未必你不好
- 8.关注世界最新技术的发展
- 9.建立自身技术优势
- 10.展望未来20年的愿景
- 11.看准机会就果断出手
- 12.永远别跟趋势对着干
- 13.做事与做市的区别
- 14.生意靠做，也靠“炒”

大事二：用人：人才是老板最大的资本

第六章 招人——找到最好的赚钱机器

- 1.有钱比不过“有人”

<<老板要抓的五件大事>>

- 2.写好职务说明书
- 3.招聘工作的具体步骤
- 4.面谈前要注意的事项
- 5.有关面谈的十三个提示
- 6.在面谈中获取人心
- 7.掌握“望闻问切”的门道
- 8.提高面试效果的技巧
- 9.招到老实人的九个准则
- 10.识别人才的七大原则
- 11.“人品”胜于“能力”
- 12.“水平”重过“文凭”
- 13.找到最忠诚的人才
- 14.慎用“天才型”的人
- 15.聪明是一时的，智能是长远的
- 16.选好副手让你如虎添翼
- 17.新思维招聘来好人才
- 18.招聘易犯的六种错误
- 19.规避招聘的五种风险

第七章 授权——让员工为企业排忧解难

- 1.人才战略随“需”而变
- 2.大权独揽，小权分散
- 3.授权的三个组成部分
- 4.把握好授权的尺度
- 5.靠团队而不是靠个人
- 6.小心求证，大胆任事
- 7.判断“不宜授权”的工作
- 8.授权遵循的六大原则
- 9.选准授权的对象
- 10.授权后如何追踪
- 11.授权，又不失控制
- 12.学会防止“反授权”
- 13.授权要“能放能收”
- 14.勤劳而聪明的人不可重用
- 15.把人才变成“将才”
- 16.垃圾是放错了位置的人才
- 17.发挥员工的年龄优势
- 18.使公司中层尽快成长起来
- 19.权力授予的六个层次
- 20.掌握适度分权五原则
- 21.激发热情的八大职业锚

第八章 激励——确保每个人干劲儿冲天

- 1.浇树浇根，管人管心
- 2.巧用鲶鱼效应刺激下属
- 3.凡事都要一碗水端平
- 4.用压力逼出员工的实力
- 5.财散人聚，财聚人散
- 6.请将不如“激”将

<<老板要抓的五件大事>>

- 7.多听听下属的抱怨
- 8.警惕员工工作情绪低落
- 9.管理好员工的情绪
- 10.掌握大家的内在需求
- 11.扮演好“教练”的角色
- 12.奖与不奖的十大判断
- 13.奖金分配要奖有所值
- 14.暗奖的三个作用
- 15.提高效率的小策略

第九章 考核——一切都要靠业绩说话

- 1.人才测评的五个技巧
- 2.把收入和业绩挂钩
- 3.建立激励计划并执行下去
- 4.确定绩效考核的标准
- 5.走出绩效考核的误区
- 6.工作中训练，挫折中教育
- 7.关注人的实际贡献
- 8.绩效面谈：头脑要冷心要热
- 9.绩效测评的四个方法
- 10.员工路线的三个特点
- 11.重视人才的非智力因素
- 12.人才的四种常见类型
- 13.在考核中挑选干将
- 14.用人不要光看考核表

第十章 去留——赶走庸才，留住人才

- 1.锻造“留人”的本领
- 2.及时解雇不称职的员工
- 3.用感情赢得下属“芳心”
- 4.如何识别滥竽充数的人
- 5.触犯原则就把他换掉
- 6.解雇“鸡肋式人物”
- 7.炒员工鱿鱼的五个步骤
- 8.五个人的活，三个人干
- 9.管理精英的五个妙计
- 10.人才流失的六大诱因
- 11.防止员工跳槽的八个对策
- 12.做好关键员工的管理
- 13.用学习环境留人
- 14.一定要尊重员工
- 15.强留人才九要诀

大事三：管理：轻轻松松当一个“甩手大掌柜”

第十一章 领导——要聪明地领导，不要忙碌地工作

- 1.多一些领导，少一些管理
- 2.做“懒惰”的掌门人
- 3.小公司办事，大公司办人
- 4.领导要讲隋、理、法
- 5.离钱近一点，离员工远一点

<<老板要抓的五件大事>>

- 6.对公司有贡献，就帮他成长
- 7.用柔性管理去“化解”
- 8.职位越高的人，给他越多的事
- 9.用情义聚人才，用狠来唬大家
- 10.造钟而不报时的领导者
- 11.权变式的领导模型
- 12.领导者必备的特有能力
- 13.诱惑面前冷静三分

第十二章 制度——按章办事，用制度管人

1. “人治”有诸多缺陷
- 2.管理重在有法可依
- 3.纪律是公司的生命
- 4.令行禁止，监督好使
- 5.严惩违规的人
- 6.用“法治”代替人治
- 7.规章制度的设计要点
- 8.决不允许拉帮结伙
- 9.从家族式到制度化
- 10.制度不完善，麻烦就不断
- 11.有了制度，重在执行
- 12.创造遵守制度的严肃环境
- 13.实施惩罚也要按规矩来

第十三章 数字——老板看穿数字不吃亏

- 1.时间管理：成为高效能商业人士
- 2.报表管理：让公司价值最大化
- 3.档案管理：做好企业成长记录
- 4.流程管理：优化企业资源
- 5.会议管理：要注重高效率
- 6.数据管理：化零为整简单高效
- 7.物流管理：货物流转井然有序
- 8.库存管理：按订单生产消灭库存
- 9.供应链管理：提高投资回报率

第十四章 亲信——有人帮是成就事业的关键

- 1.有人帮是成就事业的关键
- 2.老板必须要有“亲信”
- 3.用家族纽带把生意做大
- 4.亲信并不一定就是亲人
- 5.让亲信“下去锻炼”
- 6.让接班人从基层锻炼做起
- 7.企业家精神引来追随者
- 8.好搭档让你冲向成功
- 9.把职业经理人变成自家人

第十五章 文化——可以没有老板娘，不能没有企业文化

- 1.文化是最高层次的竞争力
- 2.企业文化的三个层次
- 3.老板是企业文化的源头
- 4.把握企业文化的内容

<<老板要抓的五件大事>>

5.用企业文化带队伍

6.文化不可抄袭，必须自生

7.一是人化，二是化人

8.培养长盛不衰的企业文化

9.消灭灰色文化基因

10.要组织文化，不要老板文化

大事四：客户：找到并留住“会跑的资产”

第十六章 做人——做人的一等智慧，就是经商的一流学问

1.世情才是经商的大学问

2.策略可以改，关系不会变

3.永远不要小看你的客户

4.让人敬佩你，而不是你的财力

5.有了好名声就会有好买卖

6.信誉是“签订在心上的合同”

7.生意跑来找你才容易做

8.别在长期合作伙伴面前伪装

9.只有对手而没有敌人

10.拥有良好的经商心态

11.做生意要有自己的底线

12.成就加谦虚，才最可贵

13.善于和竞争对手合作

14.人脉决定财脉，人缘就是财源

15.给人面子，也是给自己面子

第十七章 营销——专注地研究客户，跟他们谈恋爱

1.营销是挖掘商业机会的能力

2.顾客是企业的命根子

3.抓住消费者的使用习惯

4.谁消费我的产品，我就把他研究透

5.打出漂亮的多品牌组合拳

6.给产品准确定位

7.企业要实施品牌战略

8.用统计数据读懂客户

9.修炼自己的促销员队伍

10.用广告快速突破市场

11.触摸顾客心中的梦想

12.滞销商品的十种促销技巧

13.靠产品差异打市场

14.给产品合理定价

第十八章 服务——挣小钱靠廉价，挣大钱靠服务

1.为客户服务，为客户增殖

2.在服务细节上下足工夫

3.打造一支高效的服务团队

4.把自己的脚放在他人的鞋子里

5.售后不好，顾客全跑

6.“八颗牙的微笑”赢天下

7.改进服务的九大秘诀

8.用“三保”替代“三包”

<<老板要抓的五件大事>>

9.最好的服务就是不需要服务

第十九章 渠道——眼界有多宽，商路就有多广

- 1.建立自己的“顾客网”
- 2.找到志同道合的业务伙伴
- 3.挑选中间商宁缺勿滥
- 4.先拜山头，再找代理商
- 5.零售商是企业的形象代言人
- 6.如何让渠道商为你服务
- 7.分销渠道建设不贪大
- 8.决定推销渠道的六个要素
- 9.稳住客源的六大妙招
- 10.产品上前线，物流是关键
- 11.准确把握营销渠道
- 12.选择合理的渠道结构
- 13.如何确定渠道位置
- 14.设计分销渠道的要点

第二十章 沟通——突破沟通障碍，轻松搞定客户

- 1.把话说的好听一些
- 2.重视对方的兴趣
- 3.本事就是处理关系的能力
- 4.从开心、交心到关心
- 5.懂点儿应酬好办事
- 6.硬碰硬是不得已的手段
- 7.任何时候不往枪口上撞
- 8.当面说服你的客户
- 9.学会跟人好好拉关系
- 10.克服沟通中的心理障碍

大事五：避险：规避风险是企业生死存亡的大事

第二十一章 战略——忘记“做大”，思考“做强”

- 1.只有先做强，才会真正做大
- 2.把公司做强是现实的选择
- 3.“隐形冠军”公司改变世界
- 4.不断提升公司的“竞争力”
- 5.“发展”并不等于做大
- 6.追求从数量型向质量型转变
- 7.避免核心业务受到冲击
- 8.成为行业游戏规则的制定者
- 9.重视产业集群，弥补先天不足
- 10.比竞争对手学习得更快
- 11.战略实施关键在于老板
- 12.中层干部决定战略成败

第二十二章 危机——在“危机”中找到“转机”

- 1.居安思危，树立战备观念
- 2.正视危机，放弃鸵鸟政策
- 3.应对危机，变坏事为好事
- 4.处理危机，努力做好善后
- 5.化解危机，施展攻关手腕

<<老板要抓的五件大事>>

- 6.制订预案，应对突发事件
- 7.陷入困境，倡导共渡难关
- 8.舍车保帅，在舍弃中重生
- 9.预测危机，学会未雨绸缪

第二十三章 债务——别让公司被债务拖死

- 1.减少不良的应收账款
- 2.养成及时对账的好习惯
- 3.加大债权的清收力度
- 4.防止产生呆账、死账
- 5.催款讨债大有学问
- 6.应对客户的赖账行为
- 7.对付不温不火的钉子户
- 8.谨慎对待“贷款担保”
- 9.正确看待公司“负债”

第二十四章 防骗——生意场上必须有防人之心

- 1.防备合同上的圈套
- 2.签订合同前长个心眼
- 3.小心证件印章诈骗
- 4.广告骗你没商量
- 5.不被谎言欺骗迷惑
- 6.色字头上一把刀
- 7.看透空手套白狼的伎俩
- 8.严防家贼吃里扒外
- 9.背信弃义的“牛皮王”
- 10.警惕吹嘘有靠山的人
- 11.巧妙对付杀熟的人
- 12.克服贪小便宜的心理
- 13.提防以政府的名义诈骗
- 14.对赖账人的讨债四法
- 15.友情突然升温要小心

第二十五章 自修——成败最终取决于老板自己

- 1.健康永远排在第一位
- 2.生意经里包含着“道德经”
- 3.失败了图谋东山再起
- 4.绝对的权力，绝对的责任
- 5.生意人要富而不骄
- 6.低调做人，踏实做事
- 7.要有温暖的大后方
- 8.懂政治，但不搞政治
- 9.忍受生命中的那份悲伤
- 10.老板要远离赌博

<<老板要抓的五件大事>>

章节摘录

10.掌握准确的财务信息 对于一个企业来说，财务管理对于保证生产经营活动合理的资金需求，提高资金利用率，降低成本，提高私营公司盈利水平有着十分重大的意义。财务管理出差错，出问题，就会酿成公司巨大损失或陷入困境的败局。

企业在财务管理上出现问题时，应立即果断采取措施，力争避免造成重大损失。

这时的处理办法是：（1）马上找出问题的症结。

如果牵涉到财务人员的贪污、盗窃、卷款潜逃等，应立即报告银行冻结账号。并向公安机关报案。

（2）对财务进行清理，并尽可能采取挽救措施。

危机出现了，就要力挽狂澜，无所作为只会让公司雪上加霜。

（3）根据问题的责任和性质，对有关责任人进行处理。

奖功罚过，是任何一家公司都要坚持的管理原则。

对于财务问题，杀一儆百是很有必要的。

【老板微博|刘文汉（香港制造假发的开山鼻祖）：“老板不要被每日应接不暇的信息所包围。因为他的任务不是埋头钻进纸堆里，他需要的是准确的财务信息。”

为了强化财务管理，老板要做好以下几件事：第一，聘请专门的财务管理人员；第二，建立完善的财务管理制度；第三，管理好现金。

11.建立高效的信息系统 （1）由“独裁”走向“总裁” 无论是集体决策，还是个人决策，要提高决策的正确率，都必须基于群体信息。

决策应从一次创业时的“独裁”，走向二次创业时的“总裁”。

也就是公司在一次创业的时期，什么事情都是领导者一人定夺，到二次创业时，应该先汇总，然后再裁定，叫“总裁”。

（2）愿意并善于听取他人的意见 老板要愿意听取，并且善于听取他人的意见。

在现实中不少能人在一次创业过程中，确实成绩斐然，一次创业的成功，很有可能导致创业者骄傲自大，听不进别人的意见，只会“独裁”。

因此，决策者一定要有自知之明，要认识到个人力量的局限性，个人知识的有限性。

只有这样，决策者才能真正领悟“智者千虑，必有一失”的道理，才能愿意听取别人的意见。

（3）建立专家顾问团 当在公司内部征求不到意见怎么办？

可以建立专家咨询团或者顾问团，即到外部征求信息。

【老板微博】彼得·杜拉克：“管理中决策的重要性已经得到了广泛承认。

但是许多争论主要集中在问题的解决，也就是给答案上。

这是错误的。

实际上，管理决策中最常引发错误的是过分强调找到正确的答案。

而不是正确的问题。

” 12.别让对方知道自己的底牌 经商过程中要给自己留够底牌，因为牌局随时会中途停止，而对方也随时会出新的牌。

在这个过程中，千万不要把自己手里所有的牌全部亮出来。

（1）摸清对方的“底线” 做生意谈判业务时，双方都希望摸到对方谈判中的“底线”，以争取主动，而对自己的“底线”严格保密。

这就要求我们要将对方的一切情况了解透，知己知彼，百战不殆，方能取胜。

认真地分析对方的立场，掌握对自己有利的情况。

不要轻易暴露自己，特别是对方主动找你谈买卖，更要先稳住。

事实证明：不急于在谈判中先表态的人往往是业务成交的胜利者。

（2）时刻守住自己的底线 在洽谈业务中，首先要避免过早地同对方讨论价格问题。

要把他们的注意力引到产品的价值上来。

要收敛锋芒，不外露，冷静沉着地与对方谈判。

<<老板要抓的五件大事>>

谈判时应让对方看到他们将要得到的好处，而不是他们所付出的代价。

此外，真得到了要价的时机，要提得比预期达成的目标稍高一点，给自己留下进退的余地。

【老板微博】做生意的过程既是钱与钱的交易过程，也是心理与心理的斗争过程，就像打牌的人，永远不想让对方知道自己的底牌一样。

善做生意的人，绝对不会把自己的腰包掏出来让人看。

13.挖掘基本数据的价值 私营公司所需的管理信息是非常复杂的。

其中，对每日、每周、每月分析的数据，是获得有价值的信息的重要来源。

通常，这些数据包括：（1）销售数据和趋势 如果销售额与计划的损益表的要求一致，呈稳定增长趋势，则是乐观的。

如果增长高于计划，则要检查存货是否足以支持销售的增长需要。

如果销售下降，低于计划要求，则应找出原因，是哪个部门或哪条生产线出了问题，还是正常的波动。

（2）生产记录 如果私营公司计划在某月份生产1000件产品，而实际只完成800件，原因可能有：新设备没有充分发挥作用，雇员工作效率低，维修不及时，出勤率低，调整劳动力引起暂时波动，训练方法不当等。

（3）现金状况和现金流的前景 有经验的经营者对今后的现金收入是心中有数。

但是，大多数私营公司很少编制现金流量表（或称现金收支一览表），如果现金状况不妙，必须找到原因。

（4）存货数据和调整的必要性 私营公司必须指定专门机构或专人负责检查存货情况，并且进行必要的调整。

如果销售量上升，要根据存货数据检查各部门、各种产品的存货是否充裕。

如果销售下降，要根据存货数据检查这是全私营公司的普遍现象，还是个别部门的问题。

（5）分析应收账款分户账 即使没有现金问题，私营公司仍然需要定期全面分析应收账款。

对应收账款的拖欠时间的分析，可供私营公司决策时参考，如采取加强催款、中断向某些客户发放信贷、中止未结清账户，只采用现金或信用卡销售方式等等。

（6）政策问题 如果发现公众反对私营公司的某些政策，私营公司就要重视并加以调整。

例如，出售饮料的商店不回收空瓶，导致顾客不满，而转到别的商店购买。

对此，私营公司在发现后应立即决定回收空瓶，并广为宣传，以挽回影响。

（7）可能提出的价格问题 顾客发现你出售的一二种商品的价格高于附近的另一家商店，便会离开。

是否应该降价？

怎样评价这类顾客？

是个别现象，还是普遍情况？

对此私营公司要做必要的决策。

（8）对付失窃的有效措施 这是一个长期存在的问题。

警惕的经营者经常注意防盗窃措施的效果。

……

<<老板要抓的五件大事>>

编辑推荐

抓好关键业务，其他的自然不会差！

大老板的财商进阶课！

卓越老板成功五部曲：投资、用人、管理、客户、避险！

大老板的五项修炼：修心、修缘、修志、修财、修行！

高效能大老板必备的五种能力：管人、管事、人脉、智慧、胆识！

<<老板要抓的五件大事>>

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>