

<<精准执行>>

图书基本信息

书名：<<精准执行>>

13位ISBN编号：9787807539506

10位ISBN编号：780753950X

出版时间：2010-4

出版时间：哈尔滨出版社

作者：余世伟

页数：189

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>

<<精准执行>>

内容概要

成功者都非常善于执行，成功的企业都具备超强的执行力。

对企业来说，执行力是指团队贯彻战略意图、完成预定目标的操作能力，是把企业战略、规划转化为效益、成果的关键。

对个人来说，执行力是指把要做的事情同满完成的能力。

无论对企业还是对个人，执行力都包含了完成任务的意愿、能力和程度三个方面。

然而，仅有执行还不够！

因为执行有很多种：敷衍塞责是一种执行；半途而废是一种执行；朝着错误的方向，用错误的方式做事，徒劳无功，只有付出，没有回报是一种执行；达到目的，实现既定目标是一种执行；超越期望，得到的比计划的更多，也是一种执行。

什么样的执行才是最好的执行？

当然是后两种执行！

怎样才能通过执行赢得成功？

每次执行都达到后两种执行所产生的效果！

这也就是本书大力提倡的“精准执行”。

<<精准执行>>

书籍目录

第一章 职场要赢，精准执行 没有精准执行，一切都是空谈 工作要完美，精准执行五步走 精准执行，理性当家，少判断，多计算 做到精准执行，成为职场达人 精准执行，卓越人生 第二章 执行要精准，理解是前提 竖立自己的耳朵，理解老板的意图 只有不懂事的员工，没有不讲理的老板 老板就是上帝，老板改变你的命运 听清楚，记下来，不理解的要发问 绝对服从，“好用”的员工正当红 第三章 没有任何借口，才有精准执行 态度决定工作成就 兴趣不能成为执行不精准的借口 没有不公平，只有你还没能精准执行 工作任务虽有难易，执行绝不挑肥拣瘦 功劳重于苦劳，结果最为重要 第四章 专注于细节，执行更精准 欲成就大事，先把小事执行精准 魔鬼在细节，执行要当心！ 执行到细节上才是精准执行 心放大，眼放低，手做小事情 专注于细节，细节定成败 第五章 超越期望，把惊喜送给老板 要精准执行，就要超越老板的期望 百分百不是终点，不断付出才有未来 没有最好，只有更好 发挥创新力，让执行事半功倍 把惊喜送给老板，搭上成功的快车 第六章 自动自发，为自己工作 对公司负责就是对自己负责 对公司忠诚，是人生最大的保险 一心一意，热爱工作 激情在心，执行在手 为自己工作，你就是企业的主人

<<精准执行>>

章节摘录

第一章 职场要赢，精准执行 工作要完美，精准执行五步走 精准执行第四步：做好什么叫做好？

做好是做对，不仅仅是完成而已！

做好是圆满地达成预期的目标。

例如，想要出版一本杂志，就要有前期的市场调查，有编辑写稿，有摄影师拍照片，有排版校对，然后经过印刷，杂志终于做出来了，这叫做有做，而且完成了。

可是杂志一上市，读者不买账，杂志卖得很不好，这能叫做好、做对吗？

不能！

所以，在职场工作，执行任务的时候，一定不能仅仅是完成，一定要做好，做好才能有好效果。

要做好，执行者就不能以最低的标准要求自己，而应该以最高标准要求自己，把工作完成得尽可能完美。

如果以最低标准要求自己，执行就会像是在应付了事，从而很难把事情做出色。

更重要的是，一个做事情应付了事的员工，是不可能在职场上赢得成功的。

其实，老板最讨厌的员工就是只知道应付了事的人，因为这些人只知道早上准时上班，晚上准时下班，工作上的事情尽量敷衍，不求有建树，只求无过错。

殊不知，这样的人因为没有精准执行，所以没有利润，只有负产出，最终的命运只能是被解雇。

任何欲在职场中成就自己的人，都应该对工作精益求精，对自己严格要求，对执行精准到位。

做好，就是高质量地完成工作任务！

精准执行的基本要求就是做好，这个做好是指保质保量地完成，既要有质，也要有量。

量通常是指完成，质指的则是做好，两者缺一不可。

精准执行第五步：超越期望 超越期望，这是精准执行的最后一步，也是最重要的一步。

如果把前四步比喻成走路，那么第五步就是飞翔，是飞跃！

做到超越期望，令老板惊喜，主管满意，你就能加薪升职，就能脱颖而出，赢在职场！

有一家外贸公司的老板要去美国谈判，且要在一个国际性的商务会议上发表演说。

他给身边的几名要员分配任务：甲负责草拟演讲稿，乙负责拟订谈判方案。

根据老板的指示，乙的任务相对简单，只要拟定几个简单的谈判方案就好；甲的工作稍微有点儿难度，因为要用英文撰写，而且由于老板要在国际会议上演讲，所以容不得有半点儿差错。

因为时间很紧迫，甲熬夜工作，实在熬不住了，就睡了四个小时，加上他以为老板英文很好，不会在飞机上研究演讲稿，所以没有把文件打印好。

没想到老板另有安排，决定利用在飞机上的时间，与同行的外籍顾问研究一下自己的报告和数据，所以等老板早上过来催要演讲稿的时候，却发现稿件还没有打印出来，便大为不满！

到了美国后，马上就要谈判了，老板与公司要员一同讨论了乙的谈判方案。

这个老板属于草莽出身，不是学院派出来的，做事很随性子，不是很有规划，而且对方是国际大公司，谈判成功的可能性微乎其微，所以他在心里随便想了几个方案，对乙的谈判方案并没有什么期望，没想到，一看之下，让他惊喜不已。

乙撰写的谈判方案报告既全面又有针对性，不但有谈判对手的详尽背景调查，还有很多难能可贵的内幕消息，并列出了谈判中可能发生的问题以及应对的策略，甚至连如何选择谈判地点等很多细致的因素也提供了出来，以供参考。

乙的这份谈判方案报告大大超出了老板的期望，公司的高管也都大为赞叹，因为他们还没见过如此完备又有针对性的方案。

这份详尽优秀的谈判方案报告，帮助老板一行在谈判中峰回路转，令本来没有什么希望的谈判柳暗花明，最终双方签署了近千万美元的合同，使老板拿到了一份大订单。

老板原来预想的是，即使谈判成功，也最多能拿到300万美元左右的订单。

后来，甲被降职，乙则连升三级，成了公司高层管理人员。

超越老板的期望，是精准执行的最高标准。

<<精准执行>>

如果你能在执行工作任务时超越老板的期望，让老板惊喜连连，老板也会让你获得惊喜的回报。

.....

<<精准执行>>

媒体关注与评论

如果不能付诸实施，精准执行，再周密的计划也一钱不值。

——拉尔夫·拉森 强生公司前总裁兼CEO 所谓执行力，就是员工在每一个阶段都一丝不苟地切实执行。

——迈克尔·戴尔 戴尔公司董事会主席 GE的“A级人才标准”需要具备4E品质：充沛的精力（Energy）；激发别人的能力（Energizer）；敢于提出强硬要求，要有棱角（Edge）；精准执行的能力（Execute），即不断将远见变为实绩的能力。

最关键的是，你必须拥有执行力！

你必须精准执行！

——杰克·韦尔奇 GE前董事长兼CEO 每一天都要尽心尽力地工作，每一件任务都要力争高效而精准地执行。

尝试着超越自己，努力做一些分外的事情，不是为了看到老板的笑脸，而是为了自身的不断进步。

——比尔·盖茨 世界首富、微软公司创始人

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>