

<<锡恩持续增长模式操作方案 视>>

图书基本信息

书名：<<锡恩持续增长模式操作方案 视频版(软件)>>

13位ISBN编号：9787880200850

10位ISBN编号：7880200851

出版时间：1900-01-01

出版时间：中国民族音像出版社

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>

<<锡恩持续增长模式操作方案 视>>

内容概要

第一模块：持续增长的四大支柱——制定战略规划应遵循的框架与操作模板

凭什么凝聚人心：战略指导思想（1.远景/2.核心价值观/3.战略目标）不同企业有不同的远景战略，不同的远景战略导致不同的结果。

凭什么指导业务安排：整合业务链（1.核心业务/2.增长业务/3.种子业务）中国大部分短命的公司不懂得从战略上控制业务链的平衡从而死于现金流危机。

凭什么获得比较竞争优势：核心业务（1.价值战略/2.竞争战略）只有从价值入手的竞争战略才能获得顾客忠诚，才能持续致胜。

凭什么获得持续竞争优势：核心竞争力（1.核心竞争力的认定与培育/2.基于核心竞争力的战略安排）技术、品牌、规模、管理都不是核心竞争力

第二模块：4R业务管理系统——持续增长的运营平台

把一个公司看作一部机器，把公司的所有业务流程用1~12月时间来编排，每个月应该作些什么，到哪个月应该达到什么效果，这就是业务管理系统。

建立业务管理系统是把战略从纸面落实到实际行动的唯一手段。

第三模块：著名公司案例详解

案例1：海尔的4C如何支撑其服务战略，从而整合了中国家电行业 为什么海尔的4C不支撑其国际化战略

案例2：联想的4C如何支撑其渠道战略，从而把跨国竞争对手IBM、康柏挤出中国市场 为什么联想最终不敌戴尔

案例3：GE如何实现其多元化战略，并且保持持续增长

课程目录

GE，持续增长的样板

GE的管理机制、方法与工具

——如何建立以事业部为中心的管理机制与业绩理念系统

GE的战略规划流程

——如何从战略流程上保证业务的“不是第一就是第二”

GE的业务管理流程

——如何保证所有重大举措一经提出一个月内就进入操作

GE的人力资源管理流程

——如何建立企业文化、人才选拔、业绩考核来支撑战略

锡恩4C战略规划工具

C1凝聚人心的战略工具

——为什么我们的企业缺乏清晰的方向与持续不断的力量

——我们的企业怎么才能获得这种力量

C2业务链战略工具

——为什么我们的企业不能获得持续的增长

C3核心业务战略

——为什么我们的企业不能获得竞争优势

——为什么我们的企业不能获得客户的忠诚

C4核心竞争战略

——我们的企业如何才能真正将对手远远抛在后面

——我们的企业如何才能持续保证员工对企业目标的承诺

<<锡恩持续增长模式操作方案 视>>

锡恩4R业务管理实施方案

R1计划/预算

——我们如何做到“用脑子打仗”

R2岗位职责

——我们如何做到“靠业绩用人而不是靠老板的感觉用人”

R3业绩跟踪

——我们如何做到“靠科学的管理经营而不是依靠老板的感觉经营”

R4绩效考

——我们如何做到“依靠制度和企业文化凝聚人而不是老板的权威与亲情凝聚人” 煤矿书店

<<锡恩持续增长模式操作方案 视>>

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>