

超值典藏书系

23.80

企业 管理智慧

大全集

丛书编委会◎编著

QIYE GUANLI ZHIHUI

当代企业经营管理的智慧宝典
| 企业经营管理中经验的总结和智慧的精华 |



吉林出版集团有限责任公司

企业 管理智慧

大全集

QIYE GUANLI ZHIHUI

丛书编委会◎编著

 吉林出版集团有限责任公司

图书在版编目(CIP)数据

企业管理智慧/《超值典藏书系》丛书编委会编著.
—长春:吉林出版集团有限责任公司,2012.7
(超值典藏书系)
ISBN 978-7-5463-9882-2

I. ①企… II. ①超… III. ①企业管理
IV. ①F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 126772 号

超值典藏书系 企业管理智慧

编 著 丛书编委会
责任编辑 师晓晖
开 本 787mm×1092mm 1/16
字 数 300 千字
印 张 20
版 次 2012 年 7 月第 1 版
印 次 2012 年 7 月第 2 次印刷

出 版 吉林出版集团有限责任公司
(长春市人民大街 4646 号 邮编:130021)
发 行 江苏可一出版物发行集团有限公司
(南京市山西路 67 号世贸中心 4 楼 邮编:210009)
电 话 总编办:0431-85600386
市场部:025-66989810
北京市场部:010-85804668
网 址 www.keyigroup.com
印 刷 三河市杨庄双菱印刷厂

ISBN 978-7-5463-9882-2 定价:23.80 元

版权所有 侵权必究 举报电话:010-85808988 025-66989810

前言

Preface

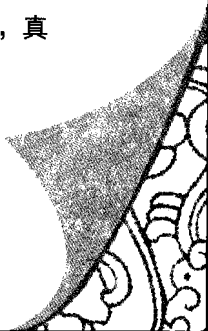
管理企业是很多成功人士的梦想，有很多人都在为这个梦想努力着。当然，有的人还在徘徊，也有的人已经置身其中。而置身其中的管理者所尝的酸甜苦辣，相信大家都有所耳闻。其实，他们在管理的过程中遇到了很多的棘手问题。比如，企业在经营和发展的过程中所面临的管理问题。而企业的管理是否能良好的运行，在一定程度上也决定着企业的前途和发展。

本书意在帮助企业高层管理者如何去解决管理中所遇到的问题。这些问题包括：企业的文化管理、投资管理、决策管理和领导艺术管理。通过介绍相关的管理内容，帮助管理者解决管理过程中的未解之谜。同时，此书还能在一定程度上为管理人员起到穿针引线的作用。

在实际的管理过程中，管理的范畴包括多方面的内容，既有企业的内部管理。即采购、宣传、竞争等管理内容，还有企业的内部管理。即产品、时间、成本等。这些问题既能给企业带来好的效益，还能给企业造成损失。而决定这一切的关键在于，管理者如何去管理。

管理者若想把企业管理得井井有条，不妨来阅读一下本书。它能切实有效地帮管理者解决工作中遇到的问题。比如，公关、债务、融资、企业运营等。这些内容都是本书着重介绍的。

本书从管理者的角度出发，从企业的管理理念到企业的管理方法，全面系统地介绍了管理者如何去管理企业，涵盖了企业在发展过程中所遇到的各种各样的问题。相信本书能为每一位企业管理者提供管理良方。希望管理者能从中找到属于自己的正确方案，真正地把自己所在的企业发展起来。



上篇 企业外部管理

第一章 文化管理——彰显企业内涵 3

- 一、对工作要投入疯狂的热忱 4
- 二、借用生命的微光继续前行 5
- 三、搞清问题是发展的关键 6
- 四、做事在于自己 7
- 五、“要我干”与“我要干” 8
- 六、量力而行地做事 10
- 七、给顾客营造家的感觉 11

第二章 投资管理——为企业投资把脉 ... 13

- 一、投资应有适当的规模 14
- 二、产业资本与金融资本的結合 15
- 三、创意是进行投资的关键 16
- 四、单一扩张与多元扩张 18
- 五、实施收购和兼并的手段 20
- 六、避免掉进合资陷阱 21

第三章 战略管理——赢利的前提 23

- 一、制定一个清晰的战略 24
- 二、超越“不可能”的目标 24
- 三、新业务领域选择与战略 25
- 四、处理好发展与循序渐进的关系 26
- 五、无原则的扩张只会收获恶果 26
- 六、成熟行业要规避的战略隐患 27

第四章 质量管理——高质量的产品 才是王道 29

- 一、质量观念以高标准树立 30
- 二、不被超越的法宝是精益求精 31
- 三、追求完美要永无止境 32
- 四、质量差的产品不可能长久 34
- 五、保证质量问题的关键是将投诉降为零 ... 35
- 六、产品的好坏需要消费者验证 37
- 七、质量的评价要以结果为导向 39
- 八、质量管理是创造价值和顾客满意的
人出指标 41

第五章 采购管理——采购是获得的 开始 43

- 一、采购要从总成本考虑 44
- 二、从2%到10% 45
- 三、集中采购的“规模效应” 46
- 四、采购要从源头来 47
- 五、“反拍卖技术” 48
- 六、找到原材料的替代品 49
- 七、供应商不是越老越好 50

第六章 市场管理——在市场上占有 一席之地 51

- 一、第一永远与其他位置不一样 52
- 二、在某个领域做到最好 53
- 三、细分房产有助于把握主市场 54

四、市场细分是战略的重要前提	55
五、专属概念的公众效应	57
六、多元化不仅是机遇也是陷阱	59
第七章 宣传管理——给企业带来	
无形收入	61
一、坏事也有可能变好事	62
二、定位好公司的形象	63
三、知名度与美誉度	64
四、要有崇高的使命	64
五、公益活动能使公司扬名	65
六、经商重在求名	66
第八章 竞争管理——在竞争中	
脱颖而出	67
一、赢争需要提高赢利能力	68
二、为企业排位好位次的竞争思路	69
三、做好企业竞争能力的统计和分析	70
四、在竞争时树立好竞争心态	71
五、多去了解你的竞争对手	72
六、成长的秘密是合作	73
第九章 客户管理——让客户忠诚于你	75
一、企业人以诚为本	76
二、忠诚客户需要用心培养	77
三、对老客户要不断加大投资	78
四、忠诚要靠主动培养	80
五、学会引导客户的期望值	81

目录 CONTENTS

- 六、客户忠诚可以减少营销费用 83
- 七、永远做倒让客户满意 84
- 八、最好的服务是不需要服务 87

第十章 决策管理——决定企业

经营成败 89

- 一、准备是快速决策的重要因素 90
- 二、利用优选法来做决策 91
- 三、从全局利益出发 92
- 四、注意分清事情的轻重缓急 93
- 五、做出正确决策的方法 95
- 六、借用众人的智慧做决策 96
- 七、用科学的方法做决策 97
- 八、要有果断的判断力 97
- 九、将决策贯彻到底 99
- 十、情绪不好时不要做决策 100
- 十一、决策时应注意的问题 101

第十一章 谈判管理——为自己争取最

大的利润空间 103

- 一、用谦虚态度听取反对意见 104
- 二、谈判中的四大秘诀 105
- 三、商业谈判要适当让步 107
- 四、试着讨价还价 108
- 五、善用“拖”字诀的奥秘 109
- 六、正确面对谈判中的僵局 111
- 七、谈判需要巧妙收场 113

第十二章 公关管理——和各方

都打好关系 115

- 一、学习好不如人缘广 116
- 二、正面攻关与侧面攻关玄机 117
- 三、学会与政府搞好关系 118
- 四、必要时去寻找政府的支持 119
- 五、应付媒体有妙招 120
- 六、善于顾客搞好关系 121

第十三章 渠道管理——为产品

架桥辅路 123

- 一、在有消费者的地方卖产品 124
- 二、将供应链上的环节简化 125
- 三、解决窜货部问题有办法 127
- 四、促销规范是控制价格的关键 128
- 五、把握住大客户才算找到“摇钱树” 130
- 六、让渠道与企业一道去赢得竞争的胜利 ... 132
- 七、多多利用20/80法则 133

第十四章 风险管理——防微杜渐，

谨慎经营 135

- 一、学会避免广告出现的违法行为 136
- 二、远离消费者的控告 138
- 三、保护好企业的知识产权 139
- 四、用好专利进攻战略和专利防守战略 140
- 五、对劳资纠纷要有预见性 142
- 六、重视合同中的每一个细节 144
- 七、避免惹上税务上的麻烦 146

八、安全问题不可大意 147

九、不要陷入不正当竞争中 149

第十五章 债务管理——确保企业

经常运营 151

一、关注客户的经营状况 152

二、找到债务纠纷的原因 153

三、远离欠贷陷阱 155

四、用绝招对付狡猾的欠款人 156

五、赊账的都有哪些坏处 157

六、催款也需要技巧 158

七、注意催款的方式 159

第十六章 融资管理——企业运转的

基石 161

一、注重企业的资本 162

二、引进资本可实现产业突围 163

三、掌控股权有利于抓住企业根本 ... 165

四、不妨给股权做一下“手术” 166

五、人才是企业发展的核心 168

六、上市不一定是为了圈钱 169

七、“马太效应”能让强者更强 171

下篇 企业内部管理

第十七章 产品管理——帮你打开

销路 175

- 一、给产品起一个好名 176
- 二、好产品一定要有生命力 176
- 三、确立产品优势重在寻求差异 177
- 四、专业可以促进卓越 178
- 五、高新技术可以延长产品寿命 179
- 六、高新技术可让企业后来居上 180

第十八章 创新使企业长盛不衰——成为

不倒翁有方法 181

- 一、创新使企业立于不败之地 182
- 二、跟着别人跑没什么发展前景 183
- 三、多给自己的大脑填点智慧 184
- 四、不妨大胆地闯一闯 185
- 五、让创新意识在员工的心中发芽生根 186
- 六、赢利在于创新 187

第十九章 时间管理——时间就是金钱 189

- 一、没有期限就不能称为工作 190
- 二、工作的安排要有先有后 191
- 三、激发对工作的热情 193
- 四、用好你的“核心时间” 194
- 五、让单位时间出成效 195
- 六、当工作没有完成该怎么办 196

七、调节好开与关的转换	197
第二十章 成本管理——节约的 都是利润	199
一、把每一分钱花在刀刃上	200
二、从采购环节中降低成本	202
三、效率是节约的根本	204
四、成本控制来源于资源和成果的 比率	205
五、以新的信息技术为企业提速	207
六、用最少的成本赢最多的利益	208
七、成本管理中的“变形虫管理”	210
八、利润是一点一点挤出来的	211
第二十一章 人才管理——从员工身上 找利润	213
一、打造最佳的搭档	214
二、多用一个人，多花一份钱	215
三、网络人才是成就事业的基础	216
四、用人就要用“放心”的人	218
五、将用人量与紧迫感相平衡	219
六、培训是最有价值的投资	220
七、解雇时决不能手软	222
第二十二章 财务管理——掌握企业的 命脉	223
一、你能读懂财务地图吗	224
二、资金就是公司的血液	226
三、决定企业命脉的财务管理	229

四、“应收账款”要放在第一位	231
第二十三章 激励机制——健全的管理方案	235
一、发挥好激励法带来的作用	236
二、运用激励机制要有分寸	239
三、激活下属的热情有方法	240
四、让人拔尖有一定的秘诀	243
五、如何让不听话的人听话	245
六、最好的时机去启发缺乏灵气的人	246
七、“平息”那些“惹是生非”的员工	247
第二十四章 业绩管理——沟通可以提升效绩	249
一、不去沟通就会产生误解	250
二、巧妙处理各种关系网中的关系	252
三、及时去化解与他人的矛盾	255
四、让自己与上级的关系变得融洽	257
五、与员工打成一片	260
六、表现出来管理者特有的说服力	261
第二十五章 防骗管理——别中了人家沿下的套儿	263
一、注意合同上的骗局	264
二、分辨广告的骗术	265
三、不去相信谎言	266
四、不要掉进美人计圈套	267
五、注意空手套白狼的陷阱	268
六、实地调查是做好生意的基础	269

七、小心索要好处费的人	269
-------------------	-----

第二十六章 作风管理——促进企业蓬勃发展

一、赏罚严明才能形成铁的纪律	272
二、官僚主义是企业发展的隐患	273
三、挖掘年轻人的工作激情	275
四、挑战困难是优秀企业的一贯作风 ...	277
五、时效要比品质重要	279
六、创造“标准”的工作作风	281

第二十七章 企业的运营——关键在于开会和执行

一、开会的时间不宜过长	284
二、避免无关的人员参与会议	284
三、开会时要避免的弊病	285
四、制定一套完美的经营思想	286
五、把握好控制的重点	287
六、为“执行不力”找方法	288

第二十八章 管理者的领导艺术——企业发展得以发展的关口

一、领导的领导艺术	290
二、善用“连续体”模式	290
三、塑造独特的个人魅力	292
四、领导者要有特别的能力	292
五、倾听是领导的基本功	293

第二十九章 知识管理——提升企业及领导者的魅力	295
一、要有合理的知识结构	296
二、紧跟技术的发展方向	297
三、要有良好的心理素质	298
四、切不可忙于出名	299
五、多请教学者、专家	299
六、时常与同行交流	301



上 篇

企业外部管理

