

三元文化

卓越私营公司 十堂必修课

罗鲜英 编 著

Self management
Relationship
Marketing
Information
Employee



中国纺织出版社

卓越私营公司 十堂必修课

三元文化/策划 罗鲜英/编著



中国纺织出版社

内 容 提 要

本书是作者两年采访心得的结晶,是对私营公司独立研究的一项专案成果。本书对私营企业管理的一系列难题提出了最为实用的解决方法,为正在市场竞争中苦苦探索的私营企业提供了卓越的私营公司成功的经验,使私营公司通过先进的管理做大做强。

作者把私营企业最常遇到的管理问题分为十个方面,通过对卓越私营企业的成功案例分析,提出了针对性很强的解决办法。所有资料建立在作者真实采访的基础之上,能够有力地切中私营企业管理者的要害所在。本书融经营理念和实用管理技巧为一体,既阐述了私营企业经营先进理念,又列举了大量实用的管理技巧,具有较高的操作价值。

图书在版编目(CIP)数据

卓越私营公司十堂必修课/罗鲜英编著. —北京:中国纺织出版社, 2003. 1

ISBN 7-5064-2534-3/F. 0313

I. 卓… II. 罗… III. 私营企业—企业管理 IV. F276.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 102416 号

策划: 姜冰 责任编辑: 姜冰

中国纺织出版社出版发行

地址: 北京东直门南大街 6 号 邮政编码: 100027

电话: 010-6416816 传真: 010-64168226

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

北京兵工印刷厂印刷 各地新华书店经销

2003 年 1 月第一版 2003 年 1 月第一版第一次印刷

开本: 880×1230 1/32 印张: 11.5

字数: 240 千字 印数: 10000 定价: 24.80 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社市场营销部调换

前 言

这是作者两年采访心得的结晶,是对私营公司独立研究的一项专案成果。此前,还没有人以私营公司为对象,专门对其管理进行如此深入细致的采访、调查和研究。实际上,私营企业的生产总值已经占到国内生产总值的大约 33%,在国民经济中的重要性仅次于国营企业。私营企业的地位正不断提高并且在中国未来的发展中日益发挥突出的作用。

过去对中国私营企业的分析集中在外国直接投资的激增上,很少注意到本土私营企业的发展。本项研究是考察本土私营企业的产生、现状与未来前景的一个初步尝试。本书提出了这样一个问题:为了促进本土私营企业繁荣需要做些什么?这个问题的解决取决于三个主要方面:私营企业家本身、为他们提供资金的金融机构以及控制着政策和制度环境的政府。

随着社会主义市场经济的发展,私营企业要想做大,除了企业家本身和外部环境之外,对于企业的内部,一个急需要解决的问题就是管理。

作为我国私营企业,由于资金少,规模小等各种原因,容易感受到来自市场、员工、成本、利润、资金、技术、产品质量等各种压力,这些压力纠合国外同行的冲击,使诸多私营企业浮浮沉沉,发展前景未卜,面对这种情况,管理就显得尤为重要了。

本书就是面对私营企业管理的一系列难题提出了最为实用的解决方法,为正在市场竞争中碰得焦头烂额的私营企业提供卓越的私营公司成功的经验,使私营公司通过先进的管理做大做强。

本书的鲜明特色:

全部论述建立在真实采访的基础上,集中浓缩为十个核心管理问题,这是企业必不可少的问题,也是往往容易忽视的问题。

每一点集中论述一个问题，为图使经营者读后眼前豁然一亮。

把卓越私营公司的管理经验融入书中为例子，使其具有很高的实用性、可操作性，可以借而用之。

只要细心揣摩，活用巧用、用足用透书中的理念和例子，你一定能够拥有自己卓越的私营公司。

作者深入浅出地以十堂课的形式把采访的管理心得奉献给读者：

自我管理：做一个全健的老板；关系管理：绿灯照处路好行；营销管理：让买卖无处不在；制度管理：井然有序不乱成一团麻；品牌管理：独霸市场风云；信息管理：把信息变钞票；人员管理：让每位员工都成“梁山好汉”；客户公关管理：要做“上帝”的宠儿；财务管理：懂赚钱也要懂省钱；合作管理：单挑不行拉同盟。

本书观点新颖，内容全面，每一章节都对私营企业的发展有不可估量的作用，相信看了本书的读者一定会受益匪浅，从中得到很大的收获。

Self management

Relationship

Marketing

Information

Employee

卓越私营公司

十堂必修课

作者介绍

罗鲜英 财经媒体资深记者，
业余自由撰稿人。作者费时两年，
对国内60多家颇有影响的私营企业
做了深入采访，搜集了大量卓越私
营公司的一手资料。分析其成败之
因，挖掘其成败之源，归纳出私营
公司发展成为卓越企业不可忽视的
十个管理问题，并以十堂课的形势，
深入浅出地奉献给读者。

此书一定能够给私营公司的创
业者、管理者、所有者和众多有志
于创业的白领青年以深深的启悟和
指导。

上海市经济管

期 限

五 例 限 后 之 早 期 本

Self management

Relationship

Marketing

Information

Employee

责任编辑：姜 冰

封面设计：前卫艺术

目 录

第 1 堂课 自我管理:做一个全健的老板

未来的企业竞争,也就是经理人大施拳脚的竞争,只会花拳绣腿功夫的老板难以立足商场,只有不论耍刀弄枪,还是骑马射箭,十八般武艺样样精通的老板。才能使企业在竞争中如立囊之锥脱颖而出。

- 一、有大刀阔斧的能力 (3)
 - 1、独树一帜的统率力:我就是指挥师 (3)
 - 2、超乎常人的成功素质:胜不骄,败不馁 (11)
 - 3、非凡的人格魄力:像磁铁一样吸引员工 (14)
- 二、决策精明,商道老练 (18)
 - 1、果断决策,敢于冒险 (18)
 - 2、有精明的头脑 (21)
 - 3、不自以为是,不摆架子装懂 (25)
- 三、能干而又沉稳:天塌下来撑得住 (33)

- 1、培养自己的“领袖气质”，打出威信牌 (33)
- 2、赚了钱别小人得志 (36)
- 3、人情味要浓，越醇越有用 (39)
- 4、未来成功商人必备的六项素质 (40)
- 5、凡事靠自己，千斤担子我来扛 (45)

第 2 堂课 关系管理：绿灯照处路好行

随着时代的发展，私营公司竞争会更加激烈，稳打关系网，是管理制胜的“杀手锏”，关系理通了，就像行路处处有绿灯，走到哪儿都畅行无阻，当然打通关系要慢火炖豆腐，不能烈火炸肥肉。要有太极功夫，外柔内刚，切勿操之过急。

- 一、理顺股东关系，他们是你的“财神” (49)
- 二、把同行当对手不当死敌 (53)
- 三、绿灯在先行通行：在政府口中争得一块大奶酪 (57)
- 四、与社区牵起手，盛名之下好办事 (63)
- 五、与新闻媒体打交道：少造“绯闻”，多做好人 (68)
- 六、与金融界交朋友：恪守信誉，多留后路 (71)

第 3 堂课 营销管理:让买卖无处不在

扩大市场营销是确保私营公司利益的手段,也是公司在管理竞争中制胜的关键,要想在竞争中不落马,不亡于商战“敌军”的铁蹄之下,就要求私营公司在营销管理上转换脑筋,去吃透顾客,去摸准顾客,去建立起自己的销售网,让买卖无处不在。

- 一、多转脑筋,营销竞争才有出路 (75)
- 二、竞争的关键就是销售网 (76)
- 三、吃透顾客,摸准顾客,竞争才能不败 (79)
- 四、迅速成交的 6 大绝活 (81)
- 五、小巧做大事,条条大路通罗马 (87)
- 六、凭三寸不烂之舌,让天下风云独转 (89)
- 七、教你营销绝妙 12 招 (92)
- 八、广告费用不能少,该花之钱不能省 (96)
- 九、学会与大公司谈生意:有支点玩得地球转 (98)

第 4 堂课 制度管理：井然有序不乱成一团麻

管理是企业生存的根本条件之一，私营企业要竞争一流，就一定要在制度管理上显神通，使公司井然有序而不乱成一团麻，具体的应表现在：战略管理要看全局；生产管理要抓效益；质量管理要抓产品的白璧无瑕；私企文化管理要团结协力，致使“家和万事兴”。

- 一、战略管理：看得远，玩得长，才能赚得足 (103)
- 二、生产管理制度：追求效益第一 (108)
- 三、质量管理制度：让产品白璧无瑕 (113)
- 四、文化管理：“家和万事兴” (125)

第 5 堂课 品牌管理：独霸市场风云

私营公司要想在商战中独霸市场风云，就要先打出自己强而有力的名牌产品，因为人民的眼睛是雪亮的，只有品质优越，公众才会为你的牌子说好话。

品牌管理是私营企业做牛的制胜“杀手铜”。

- 一、三种品牌策略，都是赚钱的法宝 (155)
- 二、人靠衣服马靠鞍：乔装打扮活包装 (158)

- 三、选准服务群:好名印人心 (162)
- 四、树立良好的企业形象:让公众去说话 (169)
- 五、品牌是先打品质再打牌 (172)
- 六、制假贩假,就是砸自己的牌子 (176)

第 6 堂课 信息管理:把信息变钞票

消息闭塞的私营公司,只能是闷头做蠢事,难以挡住商战中强大的竞争压力,只有信息管理好了,成为信息大王,才能把信息变成钞票。然而如何成为一个信息大王呢:设立情报站,作个有心人。

- 一、善于捕捉商机,把信息变钞票 (181)
- 二、眼观六路,信息就在眼皮底下 (183)
- 三、收集信息的四大原则:及时、可靠、全面、有针对性 (188)
- 四、设立情报工作站,去挖掘别人的金子 (191)
- 五、无“网”不胜,顺应时代潮流 (194)
- 六、“拿来”还要分析消化,不能照搬照抄 (196)
- 七、防止信息泄密,为他人做嫁衣裳 (199)

第 7 堂课 人员管理：让每位员工都成“梁山好汉”

企业要想发展，就要有撑得起一片天的“梁山好汉”，作为经营管理者就要有“宋江”的能力，拥有一双慧眼，能在千百万的人群中识出英雄，用上英雄，管好英雄，有时还得上别家去挖出英雄。然后才能拱手道：“兄弟们，让我们建营扎寨打天下去。”

- 一、慧眼识人，识出“梁山”精英 (205)
 - 1、老板就是“宋江”，“梁山好汉”在你眼中诞生 (205)
 - 2、练就一双火眼金睛，找准可用的“梁山英雄” (206)
 - 3、识人不拘一格：鸡蛋里不挑骨头，矮子中拔将军 (208)
 - 4、不以貌取人，而以才量人 (209)
 - 5、鉴别优秀员工的十大条件 (212)
- 二、择优用人，让每位“好汉”都发出亮光 (215)
 - 1、择优上岗，清理“滥竽”门户 (215)
 - 2、让每位“好汉”放出奇异光芒 (217)
 - 3、人尽其能：赶驴的不让他去拉牛 (219)
 - 4、千军易得，一将难求：努力留住有价值的员工 (221)
 - 5、不能不思进取，应该有效培训 (223)
 - 6、用好比自己能力强的人，不能“武大郎”开店 (226)
 - 7、牢记用人“十忌” (229)

- 三、技巧管人:宽严得体,调节有礼 (230)
- 1、宽严适宜,管人别作冷面杀手 (230)
- 2、发布命令,慎重使用 (232)
- 3、批评要有技巧:控制愤怒,注意场合 (233)
- 4、解雇员工不能手软:一个“烂苹果”会影响一筐苹果
..... (240)
- 四、不施小钱难赚大钱:舍得花高价“挖好汉” (242)

第 8 堂课 客户公关管理:要做“上帝”的宠儿

滔滔商海,客户是“上帝”,他们不仅追求物美价廉,还需一流的服务侍候,要想轻易俘获他的心,让他豪爽掏腰包,就要做“上帝”的宠儿,让他:千金凝眸笑,常作回头客。

- 一、与客户沟通,拉住客户的手 (251)
- 二、顺藤摸瓜,搞掂客户 19 招 (252)
- 三、让客户心服口服十大“杀手铜” (257)
- 四、让客户豪爽掏腰包,设定“圈套”他抢着钻 (259)
- 五、讨价还价是人之常情,千万不能因此翻脸 (262)
- 六、把客户变成活广告 (266)
- 七、与客户建立长期的业务伙伴关系 (268)

八、服务要一流：服务好才是真的好 (270)

第 9 堂课 财务管理：懂赚钱也要懂省钱

投资的目的是为了赚取大利，但财务管理是赚取大利的一个手段。财务管理要取之有道，不能偷税漏税，应在法律允许的范围内去开启自己的摇钱树，然后减低成本，节省开支，控制不必要的花销，用之有度，做到会赚钱也会省钱，这样才能见大利。切莫贪利而丧利，贪财而亡财，贪享受而把自己逼上绝路。

- 一、要做节省圣手：有条不紊去理财 (275)
- 二、居安思危，早为资金周转作打算 (279)
- 三、运动着的资金才是摇钱树 (280)
- 四、及时判断可能的呆账，避免利陷泥沼 (283)
- 五、对企业成本敏锐起来，以达到消耗最小 (288)
 - 1、要了解公司的利润就得聘用一名优秀的财务主管 (291)
 - 2、要获得最大利润对每个经营环节都须精心 (294)
- 六、懂得报税技巧，合法避税可以节省开支 (299)
- 七、控制不必要的花销：钱要用在刀刃上 (302)

第 10 堂课 合作管理:单挑不行拉同盟

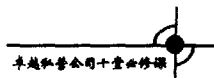
“好汉难敌四手”,面对竞争激烈的市场,想一家公司单挑硬霸市场,那是痴人说梦,成千上万的企业冲击着同一行业,要想赚得舒服不被挤倒、诋毁,就要作聪明的抉择:单挑不行拉同盟,搞企业联盟,合作管理,把自己做大,把竞争做赢,这样才能把钱赚足。

- 一、双赢就是“有钱大家赚” (307)
- 二、选好合作伙伴,事业成功一半 (308)
- 三、与人合作的四点原则 (316)
- 四、构建企业战略联盟,把自己做大 (319)

第 1 堂课

自我管理： 做一个全健的老板

未来的企业竞争，也就是经理人大施拳脚的竞争，只会花拳绣腿功夫的老板难以立足商场，只有不论耍刀弄枪，还是骑马射箭，十八般武艺样样精通的老板，才能使企业在竞争中如立囊之锥脱颖而出。



卓越经营公司十堂必修课