

现代经商实用丛书

经理手册

——成功者的“核武器”

檀明山编著

陕西旅游出版社

(陕)新登字 园 园号

责任编辑：李摇斌

封面设计：谭雄军

版式设计：刘摇晖

责任监制：刘青海

现代经商实用丛书
经理手册

檀明山摇编著

陕西旅游出版社出版发行

(西安市长安北路猿号摇邮政编码:苑园苑元)

新华书店经销 摇摇通州大中印刷厂印刷

开本：愿园伊愿毫米摇獭开本摇愿印张摇愿园千字

第 1 版第 1 次印刷

印数：员圆员员一员圆员圆册

隋月窟原貌愿一员原苑一远郾·猿苑

(全套五册)总定价: 500.00元

内 容 简 介

成功者，本已是芸芸众生中的佼佼者，“核武器”，更是现代高科技领域中的尖端项目，用现代高科技尖端技术装备起来的成功者，他们所具有的头脑、素质、知识、能力是什么样呢？成功者的“核武器”——《经理手册》将给您一个大学里所学不到的内容。

《经理手册》是吸收了国内及日、美、欧洲诸多成功的现代企业经营管理经验经典所编写的，分决策、管理、竞争、经营、用人、公关、广告、素质九大部分，详述经理在企业经营管理方面的着眼点和总体把握方向，其次，《经理手册》详细介绍了经理在经营管理的每一方面所应具有的先进经营方式和科学管理方法以及 忽忽四个小技巧。这些先进的经营方式、管理方法和操作技巧后面都隐含着一个或数个企业走向成功的秘密。

经济的振兴要靠一批有作为的企事业家来发展商品经济，增强企业活动，活跃内外市场，繁荣国民经济。因此，经理的素质、知识、能力至关重要。我们不求《经理手册》能让每位读到它的人都能顺利地到达成功的彼岸，我们只求在您遇到困难的时候，在您需要的时候，《经理手册》能够成为您唯一首选的良师益友、成功伴侣。

目 录

◎第一章 决策篇

摇摇经商决策	(圆)	企业业务决策	(苑)
决策最佳程序	(猿)	决策原则	(愿)
寻找方案	(猿)	决策计谋	(愿)
决策思路	(源)	企业决策	(苑)
决策过程	(源)	经理决策水平	(苑)
决策准则	(缘)	现场拍板艺术	(苑)
企业战略决策	(远)	决策技巧	(苑)
企业策略决策	(远)	决策禁忌	(苑)
企业管理决策	(苑)	决策失误	(苑)

◎第二章 管理篇

摇摇企业管理原则	(愿)	科学管理技巧	(愿)
管理原则	(愿)	企业人事管理	(愿)
经营管理原则	(愿)		

经营管理企业化 (圆)

企业管理创新 (圆)

企业目标管理 (圆)

目标管理条件 (圆)

经商管理技巧 (圆)

经理管理艺术 (圆)

企业资金管理 (圆)

提高管理成效 (圆)

提高管理能力 (猿)

成本管理 (猿)

管理人员才干 (猿)

管理人员条件与品德 ...
..... (猿)

避开管理陷阱 (猿)

协调艺术 (猿)

管理思想转变 (猿)

管理工作趋势 (猿)

先进企业管理 (猿)

乡镇企业管理弊端 (猿)

..... (猿)

管理模式 (猿)

美国企业管理 (猿)

日本企业管理 (猿)

国外企业管理 (猿)

管理界名言 (猿)

◎第三章 摇竞争篇

摇摇商品竞争 (源)

 竞争技巧 (源)

 竞争取胜技巧 (源)

 竞争诀窍 (源)

 加强竞争能力 (源)

 经商竞争 (源)

 商场竞争 (缘)

 市场竞争 (缘)

 反败为胜 (缘)

竞争优势 (缘D)

竞争技巧 (缘袁)

避免竞争失败 (缘缘)

竞争内容 (缘缘)

厂店竞争 (缘远)

竞争策略 (缘苞)

国际市场竞争 (缘愿)

国际竞争误区 (缘怨)

打入国际市场方法 (选)
中小企业竞争 (选)
零售业竞争 (选)
涨价与降价 (选)

◎第四章摇经营篇

摇摇经营战略 (遯)

经营思想 (遯)

经营策略 (遁)

经营技巧 (遁)

特色经营 (遁)

生意技巧 (遁)

经营能力 (遁)

经营观念 (遁)

优化经营 (遁)

经营要求 (遁)

企业营销策略 (遁)

经商战术 (遁)

经商法则 (遁)

经营观念 (愿)

经营形式 (愿)

经营宜忌 (愿)

经营诀窍 (愿)

投资技巧 (愿)

信息要求 (怨怨)

信息处理 (怨怨)

消费需求 (怨怨)

推销技巧 (怨怨)

销售要求 (怨怨)

消费刺激 (怨怨)

市场研究 (怨怨)

营业员守则 (怨怨)

工资标准 (怨怨)

市场经济观念 ... (怨怨)

承担风险 (怨怨)

经商理财技巧 ... (怨怨)

降低成本技巧 ... (怨怨)

追款技巧 (页码)

生意禁忌 (页码)

企业弊端 (页码)

资金不足解决方法 (页码)

..... (页码)

企业破产原因 ... (页码)

企业病症 (页码)

选择店址 (页码)

商店名称 (页码)

文明经商 (页码)

企业文化 (页码)

企业改革 (页码)

◎第五章 摇用人篇

摇摇用人决策	(摇摇)
人才识别	(摇摇)
知人善任	(摇摇)
用人艺术	(摇摇)
用人原则	(摇摇)
用人禁忌	(摇摇)
选贤任能	(摇摇)
用人警戒	(摇摇)
识才方法	(摇摇)
识才原则	(摇摇)

人才考核	(员考)
人才使用	(员用)
人才管理	(员管)
人才管理原则 ...	(员管)
人事管理技巧 ...	(员管)
发挥人才作用 ...	(员考)
授权技巧	(员考)
授权作用	(员管)
授权原则	(员考)
不可用人员	(员考)

培训人才 (员源)

优化人员组合 ... (员源)

职员类型 (员缘)

激发雇员积极性
..... (员缘)

外向型经济人才
..... (员苑)

激励原则 (员愿)

培训方式 (员愿)

关心职员生活 ... (员怨)

评比标准 (员园)

防止人才外流 ... (员园)

激发职员创造力
..... (员猿)

上下疏远原因 ... (员缘)

优化组合心态 ... (员苑)

宣传先进禁忌 ... (员苑)

批评要领 (员原韵)

纪律处分原则 ... (员原愿)

沟通意见渠道 ... (员原怨)

赏罚艺术 (员原园)

表扬艺术 (员原员)

批评艺术 (员原员)

调解纠纷艺术 ... (员原圆)

沟通艺术 (员原猿)

协调艺术 (员原猿)

处理冲突 (员原源)

沟通技巧 (员原源)

批评方式 (员原缘)

美国培养人才方法
..... (员原远)

松下用人类型 ... (员原远)

美国西星公司培养人
才方式 (员原苑)

◎第六章 摇公关篇

摇摇公关战略	(员远)
公共技巧	(员远)
公共关系	(员圆)
谈话原则	(员远)
答话技巧	(员远)
答话辞句	(员远)

洽商用语	(员四)
交易技巧	(员四)
预防泄密	(员五)
推销观点	(员四)
推销自己技巧 ...	(员四)
谈判原则	(员五)

洽谈技巧 (员圆)
 非正式洽谈技巧
 (员猿)
 洽谈礼仪 (员源)
 谈判方式 (员缘)
 说服技巧 (员苑)
 洽谈生意技巧 ... (员愿)
 洽谈艺术 (员园)
 投石问路 (员员)
 打破僵局 (员员)
 讨价还价 (员猿)
 讨价技巧 (员源)
 反抬价策略 (员缘)
 签订合同 (员缘)
 对付最后通牒 ... (员苑)
 短暂休谈 (员苑)

对方心态 (页)

把握时机技巧 ... (页)

最佳让步 (页)

防止让步错误 ... (页)

让步模式 (页)

无损失让步 (页)

谈判才能 (页)

正式会谈 (页)

防止受贿 (页)

避免强烈断言的辞句
..... (页)

控制情绪 (页)

拒礼艺术 (页)

电话商谈 (页)

打电话谈生意 ... (页)

◎第七章摇礼仪篇

摇摇日常交往礼仪	...	(圆猿)
社交基本礼仪	...	(圆猿)
社交原则		(圆源)
社交警戒		(圆缘)
社交禁忌		(圆缘)
握手规矩		(圆远)
交谈礼节		(圆苑)

礼貌用语 (四四)
 结束谈话 (四四)
 有效交谈 (四四)
 聆听艺术 (四四)
 宴会礼节 (四四)
 做客禁忌 (四四)
 接受名片礼节 ... (四四)

舞场礼节	(圆缘)
非语言符号	(圆缘)
说声“谢谢”	(圆远)
礼貌语言	(圆苑)
拒绝技巧	(圆苑)
拒绝艺术	(圆愿)
结交朋友	(圆愿)
赢得友谊	(圆怨)
人际关系	(圆园)
人际交往	(圆园)
交际艺术	(圆员)

交际因素	(圆员)
交往艺术	(圆圆)
记住名字	(圆圆)
影响他人	(圆圆)
经理为人	(圆圆)
受人欢迎技巧 ...	(圆圆)
接待顾客技巧 ...	(圆缘)
西装穿法	(圆远)
西装配色	(圆苑)
着装禁忌	(圆愿)

◎ 第八章 摇 广 告 篇

摇摇广告内容策略 ...	(圆猿)
广告目标策略 ...	(圆猿)
广告媒体选择策略	
.....	(圆猿)
广告时机策略 ...	(圆源)
国际广告策略 ...	(圆缘)
广告作用	(圆缘)
广告功能	(圆远)
企业广告	(圆远)
广告设计	(圆远)

广告技巧	(圆苑)
广告禁忌	(圆愿)
广告制作技巧 ...	(圆怨)
广告宣传技巧 ...	(圆园)
企业广告原则 ...	(圆员)
选择、设计广告	
.....	(圆圆)
商标作用	(圆猿)
广告宣传艺术 ...	(圆猿)
好广告标准	(圆源)

经理失败原因 ... (圆苑)	增强记忆力 (圆苑)
利用时间技巧 ... (圆愿)	廉洁箴言 (圆苑)
节约时间技巧 ... (圆怨)	经理创业经验 ... (圆园)
节约会议时间技巧	经理成功技巧 ... (圆源)
..... (圆园)	

◎附录一 摇经理用语

摇摇决策用语	(圆圆)	管理用语	(圆圆)
经营用语	(圆圆)		

◎附录二摇备忘录

全国统一特殊电话号码表 (猿)

国际时间计算表 (猿)

◎附录三 中国简明邮政编码

中国简明邮政编码 (猿怨)

◎附录四摇最新国内国际长途 电话代码区号表

最新国内长途电话代码区号表 (猪猪包)
我国台湾省部分城市直拨电话区号表 (猪猪包)
国际和港澳直拨电话区号表 (猪猪包)

◎附录五摇记事本

猿員)

◎附录五摇记事本

摇摇第一章

摇摇决策篇

摇摇摇摇

摇摇摇摇决策摇摇是一切行动的先导摇摇是企

摇摇摇摇事业发展的关键摇摇如何作出

摇摇摇摇一个好的决策摇摇将对企事业

摇摇摇摇的兴旺发达起着重要的作用

经商决策

- 确定目标。目标必须具体 ,在确保总目标的前提下 ,必须分清主要目标和次要目标 ,次要目标要服从主要目标 ,以确保主要目标的实现。

- 收集信息和预测。需要收集与决策有关的内部信息和外部信息 ,进行分析和预测。

- 拟定可行方案。为了实现决策目标 ,要制定两个以上的可行方案。

- 评价可行方案。将几个方案列出来比较 ,并加上简单的评语 ,供决策者选择。

- 选定最佳方案。决策者根据个人的经验判断 ,确定最佳实施方案。

- 制定具体措施执行方案。制定一些具体措施 ,尽可能快而准确地执行方案。

- 跟踪检查 ,及时反馈和调整。

决策最佳程序

- 确定目标和衡量目标的标准；
- 调查研究 掌握情况；
- 分析预测 提出各种实现目标的可行方案。
- 评价 比较各种方案 并从中选择一个最优方案。
- 实施方案 贯彻执行政策 加强监督控制 以保证实施结果与决策时的期望相一致；
- 信息反馈。

寻找方案

- 先在经验方案中寻找 再扩大寻找面。
- 先找简单的方案 后找复杂的方案。
- 先找有把握控制后果的方案 后找不宜控制的方案。
- 先找快刀斩乱麻的方案 后找费力才能解决的方案。

决策思路

- 求实法。就是一切从实际出发 ,取得决策发言权。
- 借脑法。就是通过发挥“ 智囊团 ”的作用 ,开阔决策思路。
- 对话法。即通过和职工民主对话 ,不断完善决策思路。
- 选优法。就是通过比较 ,取长补短 ,优化决策方案。

决策过程

- 确实了解问题的性质。
- 找出解决问题必需符合的限定的规范。
- 仔细思考能满足问题规范的正确途径。
- 在作决策时应同时作出贯彻执行决策的实施方案。
- 注意搜集在贯彻执行决策过程中的“ 反馈 ” ,检验决策的适应性和有效性。