

<<高效团队管理实战>>

图书基本信息

书名：<<高效团队管理实战>>

13位ISBN编号：9787111386285

10位ISBN编号：7111386280

出版时间：2012-6

出版时间：机械工业出版社

作者：常白 等编著

页数：217

字数：187000

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>

<<高效团队管理实战>>

内容概要

《高效团队管理实战/向宝洁学习实战系列》编著者常白、王骊棠、张宏磊。

《高效团队管理实战/向宝洁学习实战系列》内容提要：著名管理大师罗伯特·凯利说过：“企业的成功靠团队，而不是靠个人。

”可见，在今天竞争如此激烈的全球市场环境下，高效的团队对于任何一个组织或企业来说都是至关重要的。

那么，如何打造一支高效的团队，掌握开启高效团队大门的钥匙，并让自己的团队在激烈的市场竞争潮流中始终立于潮头，获取胜利呢？

本书将宝洁用于团队管理的花瓣模型全面展现给读者，重点探讨了怎样为团队确立明确的目标方向、怎样建立和谐的团队文化、怎样培养团队成员的卓越领导才能、如何明确团队角色职责、如何顺畅地进行协调沟通、如何构建健全的系统流程、如何实现完善的培训发展等问题，其间多结合实例，再加上生动、鲜活的案例和清晰易读的图表，从实战的角度指明了宝洁是如何真正打造高效团队的，为读者从整体上来把握该如何打造高效的团队提供了切实的帮助。

<<高效团队管理实战>>

作者简介

常白，毕业于上海复旦大学，曾在宝洁公司任职，后就职于联合利华，在团队管理方面有着独特的视角。

曾领导宝洁团队服务于全国众多重点客户，深受客户好评和推崇。

王骊棠，毕业于上海交通大学，曾在宝洁公司任职。

深谙宝洁团队管理的玄妙，并有着多年的实战经验，总结出一套行之有效的高效团队管理方法。

张宏磊，毕业于华南理工大学，曾在宝洁公司任职，在多个区域负责经销商的开拓和管理工作。

在经销商管理方面有丰富的经验和独到的见解，尤其擅长于销售团队管理、人员培养等方面的工作。

<<高效团队管理实战>>

书籍目录

前言

第一章 明确的目标方向

- 一、目标方向：打造高效团队的第一出发点
- 二、团队整体评估：明确目标方向的第一步
- 三、制定明确的目标方向
- 四、团队成员对目标达成充分一致

宝洁十大经验分享

第二章 和谐的团队文化

- 一、团队文化：团队管理的灵魂
- 二、和谐团队文化的特征
- 三、团队精神：和谐团队文化的第一塑造点
- 四、全面建立和谐的团队文化

宝洁十大经验分享

第三章 卓越的领导才能

- 一、领导才能：团队高效的引擎
- 二、卓越领导才能的内在超越
- 三、卓越领导才能的外在表象
- 四、全面提升你的领导才能

宝洁十大经验分享

第四章 清晰的角色职责

- 一、角色职责：团队高效的前提
- 二、团队成员的角色类型
- 三、角色职责制定的原则
- 四、我是谁：清晰角色、明确职责

宝洁十大经验分享

第五章 健全的系统流程

- 一、系统流程：团队高效的保障
- 二、团队必备的系统流程
- 三、系统流程的贯彻落实、评估与提高

宝洁十大经验分享

第六章 顺畅的协调沟通

- 一、协调沟通：团队高效的润滑剂
- 二、顺畅的协调沟通的四大前提
- 三、顺畅的协调沟通的三大原则
- 四、顺畅的协调沟通的五大关键
- 五、有效的反馈机制
- 六、建设性地处理冲突，实现共赢

宝洁十大经验分享

第七章 完善的培训发展

- 一、培训发展：高效团队的核心竞争力
- 二、健全培训发展机制
- 三、重视团队成员的培训
- 四、实现团队成员的发展

宝洁十大经验分享

后记

<<高效团队管理实战>>

章节摘录

版权页：插图：2.远景规划 远景规划（Vision）这个词，在20世纪90年代盛行一时，意即团队的领导人要给团队规划描述“前瞻性的计划或开创性的目标”。

一般而言，团队远景规划描绘的是团队未来发展的蓝图，即团队前进的方向、团队的定位、将要占领的市场位置及计划发展的业务能力，是团队最终希望实现的美好前景。

在未来的五至十年或更长的时间里，团队究竟要成为什么类型的团队？

在团队决定进入的业务领域究竟要占领什么样的市场位置？

团队管理者对这两个问题的清晰回答就构成了团队的远景规划。

明确的团队远景规划是制定战略的前提条件，如果团队前进的方向尚不明确，也不明确为在竞争中获得成功需要建立哪些能力，那么团队战略制定及经营决策便缺乏明确的指导，就像在黑暗的大海中航行的轮船缺乏灯塔一样，因而根本不可能取得成功。

团队远景规划具有以下特征：特征一：孕育了无限的创造力。

一个好的远景规划的重要特征就是它孕育了无限的创造力，由于远景规划描绘的是团队未来发展的蓝图，这就产生了对团队全体成员的长久激励，如果团队全体成员真正把这一远景规划当做自己努力的方向，那么，此时此刻全体成员就会真正焕发出无限的创造力。

特征二：激发强大的动力。

有这么一个真理：如果没有一个强大的拉力把人们拉向真正想要实现的目标，维持现状的力量将牢不可破。

好的远景规划可以产生强大的动力，驱动团队的全体成员产生追求团队远景规划的巨大勇气，并把这种勇气转化为自己发自内心的行为动力。

特征三：创造未来的机会和驱动力。

在西方的管理论著中，许多杰出的团队大多具有一个特点，就是强调团队远景规划的重要性，因为唯有借助远景规划，才能有效地培育与鼓舞团队内部所有人，激发个人潜能，激励团队成员竭尽所能，增加团队生产力，使团队力量极大化发挥。

而且远景规划本身就给团队一个长远的经得起推敲的未来，正是它的这种未来特性阻止了团队舍本逐末的倾向，从而确保团队面向未来，为团队提供未来发展的机会。

宝洁对于团队远景规划的制定有三个步骤。

首先就是要对团队进行SWOT、分析，所谓SWOT分析即Strength（强）、Weakness（弱）

、Opportunity（机会）、Threat（威胁）分析，就是分析团队的优势、劣势、竞争对手是谁，以及竞争对手的长处和短处，机会在什么地方，市场状况，还要考虑到团队成员的自信心等；其次是基于分析的结果给出一个判断，主要是考虑在这样一个分析结果下，在未来的三年、五年或是更长时间，团队要达到一种什么状态，并进行描述这种状态的蓝图、图像。

最后，团队的远景规划一旦定位，必须正式告知团队全体成员：“这是我们的远景规划，我们一定要这么做。

”以将团队的远景规划推至团队全体成员的心中，以推动他们为实现团队远景规划而全心奉献。

当然，在制定团队远景规划时，要注意既要立足现实，又要具有前瞻性和科学性，而且定位远景规划必须具有激励性和可实现性，唯有这样，才能使团队的远景规划真正孕育无限的创造力，激发团队强大的动力。

3.宗旨使命 所谓宗旨使命（Mission），就是最根本的、最高的、统率一切的价值观、价值导向和价值原则，即主要的根本的意志取向和目的。

<<高效团队管理实战>>

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>