

<<格力管理模式>>

图书基本信息

书名：<<格力管理模式>>

13位ISBN编号：9787213048562

10位ISBN编号：7213048562

出版时间：2012-6

出版时间：浙江人民出版社

作者：乔洛

页数：190

字数：2100

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>

<<格力管理模式>>

内容概要

这本《格力管理模式》由乔洛编著：1992年，格力电器还只是一个年产不到两万台的不知名空调小厂，今天它已经一跃成为拥有珠海、重庆、合肥、巴西、巴基斯坦、越南六大生产基地，员工超过5万人的著名跨国企业。

格力创造了中国空调史上很多的奇迹！

一路走来，格力也遇到了很多艰难险阻。

为什么历经风雨，它能在困境中屹立不倒，最终发展成为一家全球性的企业，并在国际化道路上走得这样稳健？

《格力管理模式》适合企业管理者阅读。

<<格力管理模式>>

书籍目录

第一章 谁是格力

1. 格力——骄傲的民族品牌
2. 一路走来
3. “高调”的董明珠
4. “低调”的朱江洪
5. “珠海二珠”缔造格力奇迹

第二章 人的问题解决了，其他问题就迎刃而解了

1. 将“忠诚”放在选拔人才的第一位
2. 宁可自己培养人，也不要跳槽的人
3. 只要认真工作，一切都有保障
4. 培养员工的主人翁精神
5. 干部决定一切
6. 接班人关系到企业的未来

第三章 产品永远都是第一位的

1. 抓质量就要“心狠手辣”
2. 实施“六西格玛管理”
3. 空调竞争靠品牌
4. 向自己要利润

第四章 渠道不是万能的

1. 不要过分依赖渠道
2. “大卖场”的销售模式有问题
3. 格力不打“概念战”
4. 营销是一盘永远下不完的棋

第五章 营销模式不能一成不变

1. 不付款不发货
2. 淡季返利
3. 把大客户捆在一起
4. 高档产品都有自己的专卖店

第六章 格力只想做好空调

1. “同质化”是假概念
2. 专业化战略并不是“一篮子鸡蛋”的战略
3. 不要掉进多元化的泥淖
4. 做空调业老大
5. 用“简单”来经营格力

第七章 经营企业没有定式

1. 不贷银行一分钱
2. 坚持“正和博弈”才能实现“双赢”

3. 诚信经营才是格力的终极追求
4. 把握住机会是经营能力的重要体现

第八章 打造全球最好的服务标准

1. 不需要服务才是最好的服务
2. 格力的售后服务也毫不逊色
3. 客户利益第一
4. 离开品质，一切服务都是妄谈

<<格力管理模式>>

5. 用户大回访

第九章 企业更应该注重内部管理

1. 小事没有了，就没有什么大事
2. 我永远是对的
3. 不要人际关系的企业
4. 管理者一定要以身作则
5. 格力的管理应该再严格些
6. 管理就是刚性的，但管理者要有柔的一面

第十章 营销队伍的成功在于营销管理

1. 业务员一定要勤快
2. 只留下最好的
3. 销售队伍建设“精简化”
4. 要有一种“坚持不懈”的精神

第十一章 吃亏就是福

1. “工业精神”就是“吃亏精神”
2. 眼前不赚钱的，不代表永远没钱赚
3. 一个有责任的企业要造福社会
4. 我们要叫德国人欣赏格力

第十二章 “全方位自主创新”是格力成功的关键

1. 格力的“四个创新”
2. “三步走”自主创新模式
3. 格力要做的绝不是复制品
4. 占据高端市场
5. 立足于知识产权

第十三章 国际化是企业发展的必经之路

1. 格力一定要“走出去”
2. “走出去”做自己的品牌
3. 国家应该大力扶植本土品牌
4. 先有市场，后建工厂
5. 走国际化道路就要懂得国际竞争的规则
6. 企业的体制要服从企业发展的需要

第十四章 少说空话，多干实事

1. “实文化”是格力的根基
2. 将责任感内化为企业文化
3. 关爱员工，构建“温隋文化”

主要参考书目

<<格力管理模式>>

编辑推荐

这本《格力管理模式》从产品、营销、人才、管理、服务理念、国际化战略、专业化经营、企业文化、自主创新、营销队伍建设等方面，对格力的管理模式进行了解析。读者可以从中领略到格力电器从小到大发展过程中的管理智慧精粹，这些成功经验无论对做人还是做企业都不无裨益。

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>