

<<管理教练>>

图书基本信息

书名：<<管理教练>>

13位ISBN编号：9787305052705

10位ISBN编号：7305052701

出版时间：2007-1

出版时间：南京大学

作者：沈军

页数：162

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>

<<管理教练>>

内容概要

当现代企业由工业经济进入知识经济，商业环境呈现快速、变化及个性化特征的时候，世界性的管理难题就摆在我们面前：如何管理知识员工？

如何快速将目标变力成果？

在欧美，如通用电气、福特汽车、摩托罗拉、波音、微软、美孚石油、IBM、宝洁、爱立信等全球知名企业经过近20年的探索，总结出一套新的企业管理模式。

新模式让企业的管理者成为教练，像体育教练训练运动员一样去管理知识员工，以目标为核心、以成果为导向，通过有效对话、引发知识员工的智慧，从而快速将目标变为成果，形成知识经济企业核心竞争力。

这套新的管理模式就是管理教练技术，目前世界500强中有过半的企业采用了管理教练技术。

<<管理教练>>

作者简介

沈军，美国国际专业教练协会（International Association of Professional Coaches，IAPC）导师级会员，特别授权国际注册企业教练RCC中文导师（TRCC）香港坤烨国际教练机构（WiSe Fair International Coaching Institute Ltd.）执行总裁，香港九型性格管理学院（Enneagram management Academy）高级研究员，中国企业教练网www.chinarcc.net创办人。

<<管理教练>>

书籍目录

前言序自序：如何成为优秀的管理教练管理教练技术专有名词解释第一章 管理教练——知识经济企业管理者新角色一、管理教练——新知识经济的产物二、管理教练与传统管理者的区别三、如何用员工的智慧创造价值四、管理教练的目标——利润、效益、业绩(PET)第二章 有效对话——引发员工的智慧一、有效对话——看清事实、引发智慧二、聆听——员工的智慧三、发问——方向性的思考四、觉醒能力与直觉能力第三章 管理教练技术——精准目标一、目标的精准性与可操作性二、表现目标的五个关键要素三、精准目标有效对话架构四、精准目标示范案例第四章 管理教练技术——理清现状一、理清现状的关键点二、理清现状有效对话架构三、理清现状示范案例第五章 管理教练技术——关键价值链一、关键价值链二、关键价值链有效对话架构三、关键价值链示范案例第六章 管理教练技术——行动目标一、什么是行动目标二、行动目标的依据三、订立行动目标的三步技巧四、订立行动目标的有效对话架构五、行动目标示范案例第七章 管理教练技术——行动计划一、行动计划的三个前提条件二、行动计划的五个基本元素及有效对话架构三、行动计划示范案例第八章 管理教练技术——行动一、行动有效性与行为选择性二、行动中教练策略——TOTE三、TOTE有效对话架构四、TOTE示范案例第九章 管理教练技术——行动后跟进一、什么是行动后跟进二、ABC跟进教练技术三、ABC跟进教练技术有效对话架构四、跟进中的回应技巧第十章 管理教练技术应用一、如何增加利润二、如何改善效益三、如何提升业绩第十一章 管理教练案例探讨案例1 T公司总经理协助市场部销售人员提升销售额目标案例2 广告公司陈先生想提升2007年的个人收入案例3 注塑课质量报废改善案例案例4 S供应商品质管理改善案例5 按照目前的现状，我应采取哪些措施？案例6 提高专卖店销售业绩案例7 D公司企业愿景目标的理清及2007年表现目标的明确案例8 H照明企业海外市场部业绩提升教练案例案例9 现代版的田忌赛马——运用管理教练，H照明插件车间生产效率提高了30%案例10 企业教练技术提升人才招聘效率案例11 企业教练技术帮助区域经理看到业绩增长150%的可能性案例12 商务中餐连锁机构创业实战案例案例13 J风味小吃店的关键价值链案例14 D影视广告公司：2007年12月31日前，年度利润目标，60万案例15 H百货有限公司采购部采购人员工资结构设计方案案例16 X煤气公司项目选择案例17 Y股份有限公司营销中心——利润率目标案例18 Y塑胶机械有限公司销售目标案例19 L公司电器商场利润目标个案案例20 Y画廊2007年营业收入提升案例案例21 协助当事人看追收欠款的可能性案例22 D公司2007年一个财年销售一个亿案例23 提升销售业绩目标案例24 KK公司一年内销售额恢复到历史最好水平可能性有多大？案例25 制定精准目标，提升销售业绩案例26 2007年1月1日至12月31日分行公司存款新增5亿元参考文献关于管理教练培育计划MCP

<<管理教练>>

编辑推荐

《管理教练：知识经济企业管理新技术》新模式让企业的管理者成为教练，像体育教练训练运动员一样去管理知识员工，以目标为核心、以成果为导向，通过有效对话、引发知识员工的智慧，从而快速将目标变为成果，形成知识经济企业核心竞争力。
这套新的管理模式就是管理教练技术，目前世界500强中有过半的企业采用了管理教练技术。

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>