

企业不败的奥秘



[企业不败的奥秘_下载链接1](#)

著者:上野明(日)

出版者:企业管理出版社

出版时间:1991-01

装帧:平装

isbn:9787800011238

作者介绍:

目录: 目录

序言

前言

第一个条件 经营哲学与厂风

——优秀企业赖以生存的土壤

经营哲学是厂风的精髓

尊重人——日美优秀企业共同的厂风

革新厂风与改善素质

日美优秀企业厂风的共同点

全体职工励精图治充满幻想

为什么优秀企业不会沾染“大企业病”

第二个条件 企业活力与企业家精神

——勇于向风险挑战和不断进取的欲望

向风险挑战是企业活力的源泉

象征攻势经营的超前投资

经营者的决断是企业发展的关键

永不满足的、不停顿的进取欲望

促进企业内部竞争

第三个条件 情报的开发能力

——左右企业命运的情报收集能力和选择能力

情报的收集能力和选择能力

从定期的情报中发现问题的能力

为进行可行性分析所应具备的情报收集能力

内外情报的一体化与活用

公司内情报的传达能力

对顾客提供情报的能力决定企业优劣

第四个条件 计划能力

——丰富的想象创造卓越的经营战略

战略性经营计划能力日益重要的时代

弹性经营计划的必要性

与多角化战略的成功相联系的综合计划能力

在短期计划中关键是设定适当的目标

第五个条件 技术开发能力

——在未来21世纪生存的关键

研究开发的方向决定企业的命运

走在用户需求前面的研究开发战略

技术开发能力是强化战略部门的关键

技术开发能力决定未来企业的成长能力

研究开发的效率和速度

研究开发与市场营销的有机结合

第六个条件 生产管理的技巧

——降低成本、提高质量的原动力

贯彻重视质量的价值观

提高劳动生产率的原动力
看板方式成功的条件
开展全面降低成本运动
第七个条件 人材开发能力
——唯有尊重人材是企业活力的源泉
确保具有优秀素质的人材
最高领导对人材开发的热情
OFF·J·T决定O·J·T的方向
各尽所长的人事制度和实力主义的提拔制度
第八个条件 市场营销能力和销售能力
——如何适应需求的变化
全面市场营销的实践
家电企业的市场营销战略
大型预制件厂家业绩卓著的秘密
产业机器人企业的差别化战略
成熟产业的市场深耕战略
服务产业的市场营销战略
市场营销能力和销售能力处于表里一体关系之中
第九个条件 国际经营能力
——避免贸易摩擦的诀窍
因国际竞争能力过强而产生的贸易摩擦
决定国外生产成功与否的国际经营能力
国际经营能力卓越的美国优秀企业
将日本式经营的长处运用于国外经营
吉田工业国际经营能力较强的秘密
国际经营能力强的企业出口也顺利
第十个条件 对经营环境变化的适应能力
——变化之前的应变设计
对巨大变化适应能力的强弱决定企业差距的扩大
美国优秀企业的应变能力
通过战略计划实现先于变化的经营
通过分厂独立核算制来增强应变能力
通过产品事业部制增强应变能力
对决定企业命运的技术革新的适应能力
第十一个条件 企业形象和CI
——企业文化是最大的宣传战略
优秀企业都是成功地确立良好企业形象的
三得利公司的企业形象战略
以“C&C”来刷新企业形象
引人注目的东洋人造丝公司的CI运动
企业文化和企业形象
生产生产资料企业的企业形象战略
伴随着经营多角化的企业形象转变战略
译后记
· · · · · (收起)

[企业不败的奥秘_下载链接1_](#)

标签

评论

[企业不败的奥秘_下载链接1_](#)

书评

[企业不败的奥秘_下载链接1_](#)