

《钱伯斯的思科之道》

图书基本信息

《钱伯斯的思科之道》

内容概要

本书是“世界500强企业发展丛书”中的一本。

思科系统公司首席执行官约翰·钱伯斯是美国最有活力和创新能力的首席执行官之一。在他的领导之下，思科系统公司主宰了计算机网络系统，将其拓展到新的市场，一跃成为世界上最强大和最重要的公司之一。回溯到从计算机销售人员到世界500强企业首席执行官的个人历程，商务和科技记者约翰·K.沃特斯调查了钱伯斯/思科现象，忠实地描述了一位最令人瞩目的商务领导，一位称得上信息时代首席执行官的精萃。

本书读者对象：企业管理者，尤其是IT企业管理者。

《钱伯斯的思科之道》

书籍目录

- 争创世界500强，振兴我国民族经济 “世界500强企业发展丛书”序
主编絮语
译者序
前言
第1章 西弗吉尼亚州的少年歌手
第2章 销售梦想
第3章 出路在于建立思科系统公司
第4章 当然继承人
第5章 竞争和兼并
第6章 顾客战略
第7章 收购促发展
第8章 思科系统公司的诱惑
.....
尾声 重组
附录 思科系统公司收购大事记

《钱伯斯的思科之道》

精彩短评

- 1、这本至少从另一个方面说了点什么。
- 2、翻译的真次
- 3、那段时间迷恋传记，但挺遗憾的，这本书很空洞。不想把3星以下的书加入豆列，因为不值得。

《钱伯斯的思科之道》

精彩书评

1、作为销售员出身的钱伯斯，自然将服务顾客当成公司的中心。。 1 钱伯斯常走出公司去寻找顾客来告诉他们需要的当今技术，甚至由于顾客的劝告而收购了Crescendo通信公司和Netspeed公司...2 关于外界的批评——思科公司靠顾客指明未来产品和服务，钱伯斯对此不找任何借口，事实上，他认为思科对顾客的严重依赖是他公司的能力表现。钱伯斯在许多场合说，思科公司不迷恋技术。3 据说钱伯斯每周花三分之二的时间与顾客在一起，在早晨，他亲自审阅多达15份“批评”报告，如果问题需解决，他亲自给顾客打电话。4 1992年，思科开始把公司外独立组织的奖金与整个公司的业绩联系在一起，对高层人员，奖金的三分之一取决于调查评估结果。5 思科公司的顾客以因特网调查表形式投票，然后分析投票结果，向全体雇员公开，并通过网络向伙伴公司提供。如果任何调查消息是否定的，公司就设立中心小组进行后续调查，找出问题的根源。6 甚至思科公司的信息技术部门都要直接向消费者保护组织报告工作，这种互动式公司保持顾客忠诚和愉悦的关键。7 这种安排使得公司的信息服务人员从严格的内部项目转向成以网络为基础的系统，使得顾客能够在网络上下订单、下载软件、得到在线技术支持。

《钱伯斯的思科之道》

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:www.tushu000.com