

# 《高德拉特之可行願景》

## 图书基本信息

书名：《高德拉特之可行願景》

13位ISBN编号：9789867057563

10位ISBN编号：9867057562

出版时间：2006-9-4

出版社：寶鼎出版社

作者：Gerald I. Kendall

页数：304

译者：黃怡華

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《高德拉特之可行願景》

## 內容概要

今年的營業額是未來四年的利潤

由眾多暢銷書作者和產業導師高德拉特（Eli Goldratt）發展出的「可行願景」（Viable Vision），是已經證實有效的策略規畫，同時也是讓組織在四年內將近期營業額轉化為淨利的方法。本書解釋「可行願景」的概念，並提供讀者經過驗證確實有效的準則，與讓獲利指數成長的架構，讓企業不再只能依賴好比石破天驚新產品上市的少數銷售奇蹟。藉由在真實公司中進行的有意義測試與可印證結果，證實即使是在大企業也能創造高成長數字。簡單有力地囊括經二十五年科學研究、真實應用而獲得印證的準則，讀者將可在策略規畫、運作、供應鏈、業務與行銷、專案管理、科技、金融等方面，學到完整的制約管理實踐之道。有數以百萬計讀者曾讀過《目標》或其他TOC制約法的好書，不論你是否為其中之一，都將從本書中獲益良多。任何一個想快速增加公司淨利的人，都不能錯過本書。

「當我分析一家公司時，一定要找出能讓它在四年內將營業額轉化為淨利的方法，我才會感到滿意。

」

亞力·高德拉特 博士

「我的客戶很懷疑我們是否能在四年內將營業額二億變成獲利二億，但現在我們相信，我們還可以超越那個目標！」

麗莎·連 博士（Science of Business總裁）

「傑出的著作！我會把這本書交給公司的高階主管們，讓他們知道使用TOC制約法及設定可行願景，將能讓我們大幅超前競爭對手。」

克里斯多福·席弗洛（Seagate Technology六標準差黑帶大師）

# 《高德拉特之可行願景》

## 作者簡介

吉羅德．肯道爾（Gerald I. Kendall）

是一位專案管理師（PMP）、社長、TOC制約法國際著名管理顧問、公共演說者，並自一九六八年起擔任諮詢輔導工作，客戶遍布全球。他的背景包含廣泛的經驗，如策略規畫，以及專精於國際業務，含系統、行銷、市場和營運實施。他曾經為大大小小的跨國企業提供諮詢，也曾服務於政府及非營利組織，致力於提昇管理文化與組織改造之課題。

肯道爾是一位策略規畫與專案投資管理專家，採用由上而下的方式。近期許多客戶中包含澳洲電信（Telstra）、英美煙草（British American Tobacco）、雷神（Raytheon）、巴布柯克-威爾科斯（Babcock & Wilcox）、阿爾康鋁業（Alcan Aluminum）、科衛通訊（Covad Communications）、泰斯科（Tesco Distributors）洛克希德馬丁（Lockheed Martin）等公司。

他擁有制約法國際認證組織（Theory of Constraints International Certification Organization）六個領域的認證，同時是麥基爾大學（McGill University）的畢業生和該校之銀級獎章得主，也是專案管理協會的會員。

肯道爾是《進階專案投資管理與PMO》（Advanced Project Portfolio Management and the PMO）和《確保未來》（Securing the Future: Strategies for Exponential Growth Using the Theory of Constraints）的作者。他也是哈洛德．科茲納博士（Dr. Harold Kerzner）所著之《系統方法，專案管理》（A System, s Approach, Project Management）第八版書中「關鍵鏈」一章的作者，目前為美國管理協會（American Management Association）之專案管理教科書撰寫關於專案投資管理的章節。

# 《高德拉特之可行願景》

## 書籍目錄

序

關於作者

致意

網頁加值

第一篇：可行願景緣起

第一章改進！

第二章可行願景

第二篇：新參照準則

第三章從複雜到簡單

第四章決策之簡明參照準則

第三篇：可行願景之構成要素

第五章市場行銷

第六章生產營運

第七章配銷：從推到拉

第八章專案管理

第九章供應鏈

第十章資訊科技：必要但不足

第四篇：實現，現在與未來

第十一章接納：克服層層阻力

第十二章策略

第十三章屢行典範轉變

附錄A：可行願景財務之範例

附錄B：更多可行願景之範例

附錄C：其他小型之範例市場行銷生產營運配銷運作專案管理

附錄D：使用高德拉特限制理論之公司限制理論

# 《高德拉特之可行願景》

## 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](http://www.tushu000.com)