

《项目流程管理》

图书基本信息

书名：《项目流程管理》

13位ISBN编号：9787509603543

10位ISBN编号：7509603544

出版时间：2008-10

出版社：经济管理出版社

页数：214

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

《项目流程管理》

前言

项目流程管理，现在越来越流行于企业界，在工业品行业更是如此，受到全球人们关注的IT行业也不例外。项目流程管理其实是一个合理控制和分配时间及资源的流程管理。越来越多的企业认识到传统金字塔形的组织结构和环节复杂的业务流程已无法应付现在和未来业务的挑战。同时大量的研究也发现，在企业运作项目管理实践中，相当多的企业重视业务流程的规划，而轻视对业务流程的管理。因此，导致企业在项目管理中出现了大量严重的问题。比如：有流程，无执行：即流程形同虚设。企业制定的流程大多停留在书面上，但真正被用于实践中的很少。流程与实际运作脱节：由于外部环境的变化，企业的运作也随之而变，这本是应该的，但实际情况是指导业务规范运作的流程往往还停留在过去的状态，导致最终的结果是对流程的放弃和不信任。有了流程管理僵化，没有流程管理混乱：即“一管就死，一放就乱”，在效率和效果上难以找到最合理的解决方案，这一点对于大多数的企业来说也一直是头痛的问题。目前，项目型销售在我国B2B的营销模式行业被大量采用，但却一直没有标准的流程管理，或者就是有流程，也是流程繁多，层次不清。许多企业制定了大量的项目流程管理规则和措施，但没有对流程进行体系化的分层和分级管理，以至于无法保证对业务战略和目标的实现。

作者简介

丁兴良，中欧国际工商管理学院EMBA，清华大学总裁培训班特聘顾问，复旦大学、上海交通大学、中山大学、北京大学等著名学府MBA、EMBA兼职讲师，是国内公认的工业品实战营销创始人；IMSC（工业品营销研究院）首席顾问；国内大客户营销培训第一人。2005年荣登“中国人力资源精英榜”，并被《财智》杂志评为“杰出培训师”；2006年被评为“中国十大企业培训师”；2007年被第三届中国管理大会授予“杰出管理专家奖”；“前沿讲座”、“支点国际”、“时代光华”、“黄埔大讲堂”的特邀专家；曾任世界500强企业Johnson & Johnson（全球婴儿护肤品排名第一）销售经理；曾任凯泉泵业集团（国内水泵行业第一）资深销售经理；曾任英维思集团（全球自动化阀门控制行业第一）阀门控制事业部副总经理。在国外接受了国际销售培训机构TACK讲师认证的培训；接受了美商博思能调练中心PMP管理课程调练师的培训；接受了美国太平洋研究院销售顾问的培调，等等。通过17年的营销实战经历、13年的工业品营销经验、8年对工业品营销项目的研修，形成了一套实用的咨询与培训体系，受到全国工业品营销培训听众的一致好评。

林俊，全国1+N项目师资委员会市场营销课程培训讲师，灵式管理创始人，上海晶天生物科技有限公司副总经理。现任上海江轩企业管理有限公司部门经理、香港工业品营销研究院研究员、企业咨询顾问、国际ITO协会中华区理事。2007年通过国家人力资源管理师资格认证；2008年通过国家市场营销师资格认证。已出版书籍《项目流程管理》、《大客户营销四大宝典》、《塑造工业品营销品牌》，并参与《突破工业品营销瓶颈》、《4E营销》、《价格战》等书籍的编写。在《财经界》、《商业文化》、《工业品营销》等期刊发表文章多篇。对于品牌策划、市场策划、工业品营销、服务营销、服务流程再造、工业品销售过程管理、工业品企业品牌提升、工业品企业市场管理、人力资源管理、企业规范化管理有深入的研究。

黎燕，2008年通过全国市场营销师资格认证，曾任广州金思企业管理咨询有限公司咨询顾问，现任香港工业品营销研究院研究员，参与《营销新革命》、《商用车》、《成功销售经理八大技能》等书籍的编写。对于汽车销售、市场策划、企业品牌管理、财务规划有深入的研究。曾参与鸿鑫公司、万讯公司等大型咨询项目的策划与运营工作。

《项目流程管理》

书籍目录

第一章 信息化行业运营新模式——项目流程管理第一节 传统运营模式的透视案例：英特尔中国：跨越式的营销变革第二节 项目流程管理的诞生案例：用友销售模式巨变第三节 信息化行业两大基本项目流程管理的概述案例：PS软件公司的“用心”策略第二章 打造项目流程管理：“天龙八部”第一节 突破项目立项的一大核心第二节 进行初步接触的两套流程第三节 递交初步方案的六个关键点案例：小李的困惑第四节 关注技术交流的十大细节案例：王小帅的错误第五节 实现方案确认的七个步骤第六节 考察项目评估的六大因素案例：如何做好ERP项目评估第七节 搞定商务谈判的五大策略案例：小孩争夺橙子战第八节 做好签约成交的七项服务案例：金蝶KIS造就“新金蝶”第三章 “十二字诀”之“找对人”第一节 如何寻找关键人案例：中国电信的差异化人情第二节 怎样建立信任的维度案例：信任是李嘉诚先生的成功关键第三节 影响关键人决策的十个因素案例：聚焦优势是影响关键决策人的必杀技第四章 “十二字诀”之“说对话”第一节 维护客户关系的七种武器案例：华为的客户世界第二节 沟通无障碍的“四重奏”案例：中国电信的“客服变革”第三节 预防客户叛离的五大“杀手锏”案例：网景的叛离危机第五章 “十二字诀”之“做对事”第一节 怎样开拓需求的敲门砖案例：小强挖掘客户潜在需求的方法第二节 布局引导客户的新方法案例：英国幼儿学校TOC教育第三节 建立标准化管理的四重攻略案例：QU公司的标准化流程第六章 “十二字诀”之“用对心”第一节 客户服务的十大经典理念案例：广东移动创新第二节 构建客户忠诚的四种分析技巧案例：DELL追求客户投资回报最大化第三节 用心创造“共赢”的秘诀案例：“用户至上、用心服务”——中国电信以转型谋求新一轮增长第七章 打造项目流程管理成交的关键第一节 信息化企业项目流程管理成交的特点案例：甲骨文的新思路第二节 对信息化企业项目流程管理的把握案例：HP的ITSM项目解决方案第三节 信息化企业项目流程管理的预测案例：美国、日本如何推动中小企业信息化结束语：信息化未来发展趋势——项目流程管理附录一、工业品营销研究院简介二、两大核心——“培训和咨询”IMSC C（工业品营销研究院）图书目录

章节摘录

第一章 信息化行业运营新模式——项目流程管理 营销模式是评价一个企业经营好坏的关键标准。企业营销模式的优劣，决定了企业营销业绩的高低，一个企业的成功与失败30%是由企业的战略目标和营销策略决定的，而70%是由营销模式来创造。把握住最新的营销模式，是企业走向卓越的最快方法。项目流程管理，一个似曾相识却无法跨越的思维僵局，在本书里得以突破。项目流程管理是一种方法、一种思路，更是一个企业赚取利润的实用工具。 第一节 传统运营模式的透视

2008年6月12日，英特尔在美国加州硅谷计算机历史博物馆举行的2008英特尔研究日，展示了超过70项前瞻性实验室研究项目，涉及环境、医疗、可视计算、无线等领域突破性的创新成果，让世人关注。

《项目流程管理》

编辑推荐

《项目流程管理》是一本基本理论技巧与实际案例相结合的书籍，区别于传统理论书籍，具有很强的可读性和实用操作性，有利于读者吸收和运用，同时也是一本指导从事工业品行业、IT行业的最佳用书。

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