

6501
LET
1994

LÊ THỤ

100

TÌNH HUỐNG CỦA GIÁM ĐỐC

ĐẠI HỌC QUỐC GIA HÀ NỘI
TRUNG TÂM THƯ VIỆN TIN THỦ VIỆN

V-ĐD/ 17680

NHÀ XUẤT BẢN THỐNG KÊ
HÀ NỘI 1994

~~17680~~

~~KV 394~~ KV 2194

MỤC LỤC

	Trang
- Lời nói đầu	5
- Thưa cùng bạn đọc	7

I

7 TÌNH HUỐNG TRONG CÔNG TÁC TỔ CHỨC NHÂN SỰ

1. Bố trí sắp xếp đội ngũ cán bộ lãnh đạo và quản lý	9
2. Bổ nhiệm cán bộ phụ trách	11
3. Tuyển nhân viên mới	12
4. Lựa chọn và sử dụng nữ thư ký	15
5. Nhân viên xin chuyển công tác	16
6. Chọn người kế nhiệm giám đốc	18
7. Kỷ luật cán bộ nhân viên	20

II

15 TÌNH HUỐNG TRONG NGHỆ THUẬT LÃNH ĐẠO VÀ CHỈ HUY

8. Chủ trương bị cấp dưới phản đối	23
------------------------------------	----

9. Mệnh lệnh không được thực thi	25
10. Khi phải đương đầu với những thử thách cam go	26
11. Khi giám đốc phải đi xa đơn vị	27
12. Khi ủy quyền	29
13. Giải quyết quyền lợi của nhân viên	30
14. Phân phối ăn chia	31
15. Mâu thuẫn nội bộ	33
16. Khi đồng nghiệp rình rập đá hậu	35
17. Khi người thân mắc sai lầm, khuyết điểm	36
18. Khi gặp chuyện riêng tư, gia đình bất ổn	38
19. Khi giám đốc phạm sai lầm, khuyết điểm	40
20. Khi "chiếc ghế còn bóng nước sơn"	42
21. Khi giám đốc chuẩn bị "hạ cánh"	43
22. Bị chất vấn	44

III

8 TÌNH HUỐNG TRONG QUAN HỆ VỚI CẤP TRÊN

23. Khi phải thỉnh thị xin ý kiến cấp trên	49
24. Bị sức ép của cấp trên	51
25. Khi thủ trưởng cấp trên không hài lòng, ủng hộ	53
26. Quan hệ với thủ trưởng cấp trên thuộc loại thông minh	54
27. Làm việc với thủ trưởng cấp trên chuyên quyền độc đoán	55

28. Làm việc với thủ trưởng cấp trên thuộc loại chung chung đại khái	56
29. Làm việc với thủ trưởng cấp trên có tính hay quên	57
30. Quan hệ với thủ trưởng cấp trên thiếu năng lực và sự hiểu biết	58

IV

15 TÌNH HUỐNG TRONG QUAN HỆ VỚI CẤP DƯỚI

31. Quan hệ với cấp dưới giúp việc	60
32. Quan hệ với các phó giám đốc	62
33. Quan hệ với nữ thư ký	63
34. Hứa hẹn với cấp dưới	65
35. Cán bộ công nhân viên gặp khó khăn	66
36. Cấp dưới phạm sai lầm, khuyết điểm	68
37. Các cấp dưới đổ kỵ nhau	69
38. Gặp cấp dưới thông minh hơn	70
39. Khi cấp dưới dỏ què, làm mình, làm mẩy	71
40. Gặp phải cấp dưới không biết tôn trọng, vị nể cấp trên	73
41. Gặp cấp dưới thích "vỗ ngực"	74
42. Gặp cấp dưới thông minh, "chịu chơi"	76
43. Gặp cấp dưới thuộc loại "rách chuyện"	78
44. Phê bình cấp dưới	79
45. Bị cấp dưới phê bình	80
	171

29 TÌNH HUỐNG TRONG QUẢN LÝ ĐIỀU HÀNH SẢN XUẤT KINH DOANH THUỘC PHẠM VI NỘI BỘ DOANH NGHIỆP

46. Khi đặt bút ký các giấy tờ văn bản	82
47. Khi quá nhiều công việc phải giải quyết	83
48. Khi phải thực hiện một nhiệm vụ quá sức	84
49. Khi làm việc căng thẳng	86
50. Chọn "bộ tham mưu" giúp việc	88
51. Khi tổ chức các hội nghị	89
52. Ra quyết định	91
53. Tổ chức thực hiện quyết định	94
54. Giao nhiệm vụ cho cấp dưới	95
55. Giao việc cho người có tính lơ đãng, dỗi trầy	96
56. Kiểm tra công việc của cấp dưới	98
57. Chọn hướng kinh doanh	100
58. Lựa chọn và quyết định mặt hàng sản phẩm	101
59. Lựa chọn phương án sản xuất tối ưu	102
60. Đầu tư trang bị công nghệ mới, thiết bị máy móc mới	103
61. Huy động vốn cho sản xuất kinh doanh	104
62. Quản lý, khai thác và sử dụng công nghệ mới, thiết bị máy móc mới	106
63. Quyết định một việc làm mạo hiểm	107

64. Gặp công việc mang tính chất thời cơ	108
65. Khi công việc sản xuất kinh doanh có nguy cơ gặp rủi ro, bất trắc	109
66. Ký kết hợp đồng kinh tế	110
67. Sản xuất sản phẩm mới	112
68. Kiểm tra chất lượng sản phẩm	114
69. Định giá sản phẩm mới	116
70. Khi sản phẩm trở nên lạc hậu	119
71. Khi sản phẩm không tiêu thụ được	120
72. Doanh nghiệp làm ăn kém hiệu quả	122
73. Khi kinh doanh thua lỗ	123
74. Doanh nghiệp có nguy cơ bị phá sản	124

VI

12 TÌNH HUỐNG TRONG QUAN HỆ VỚI KHÁCH HÀNG, BẠN HÀNG

75. Thương lượng, đàm phán với khách hàng, bạn hàng	127
76. Tiếp xúc với khách hàng lần đầu	130
77. Liên doanh, liên kết kinh tế với các bạn hàng, khách hàng	131
78. Quan hệ với các trung gian trong kinh doanh mua bán sản phẩm	133
79. Sử dụng người môi giới trong kinh doanh	134
80. Bị khách hàng ép giá	136
	173

81. Khi khách hàng vi phạm các cam kết trong hợp đồng	137
82. Khi vi phạm hợp đồng với khách hàng	139
83. Xử phạt khách hàng	140
84. Bị khách hàng khiếu kiện	141
85. Áp dụng hình thức tín dụng trong thanh toán	142
86. Bị khách hàng lừa đảo	143

VII

12 TÌNH HUỐNG ĐỐI MẶT VỚI THỊ TRƯỜNG

87. Khi độc quyền trong kinh doanh	146
88. Thử phản ứng của khách hàng	147
89. Sử dụng người chào hàng	150
90. Chọn kênh tiêu thụ sản phẩm	152
91. Tung sản phẩm ra thị trường	153
92. Sản phẩm ứ đọng, tiêu thụ chậm	154
93. Sản phẩm mất tín nhiệm với khách hàng	156
94. Bán phá giá	157
95. Rào cản sự xâm nhập thị trường của các đối thủ cạnh tranh	158
96. Bị các đối thủ cạnh tranh tấn công	160
97. Khi đối thủ cạnh tranh thực hiện chính sách phá giá	161