

GSD . 1
MOT
2004

NGUYỄN HỒNG LÂN
(BIÊN SOẠN)

**100
BÍ QUYẾT
KINH ĐIỂN TRONG KINH DOANH
CỦA ĐẠI HỌC HARVARD**

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

V= 00/43098

NHÀ XUẤT BẢN THANH NIÊN

MỤC LỤC

Lời nói đầu	11
1. Kiếm tìm thử thách	13
2. Ngắm đúng mục tiêu, bắn tên trúng đích	15
3. Nhìn xa trông rộng, nắm thế chủ động	18
4. Chất lượng - tiêu chuẩn của cạnh tranh thị trường	21
5. Con người là tài sản quan trọng nhất	24
6. Hoạch định sách lược kỹ càng ngay từ đầu	27
7. Người biết tính toán trước là người chiến thắng	30
8. Nắm chắc cơ hội, đẩy binh thần tốc	34
9. Lòng tự tin – tấm vé vào cửa không thể thiếu của nhân viên tiếp thị	36
10. Nhìn người giao việc	39
11. Nâng cao ý thức chất lượng	42
12. Tấm quan trọng của nhân tài trong sự phát triển doanh nghiệp	45
13. Hãy để cấp dưới tự chịu trách nhiệm	48
14. Sự thành bại của doanh nghiệp quyết định bởi tố chất của nhân viên	51
15. Chuyển bại thành thắng	54

16. "Tinh thần đồng đội" trong quản lý doanh nghiệp	57
17. Văn hoá doanh nghiệp - nhu cầu kết hợp	60
18. Biết mình biết ta, không ngừng sáng tạo	62
19. Quản lý nhân tài căn cứ vào khả năng làm việc	65
20. Vai trò của giá cả trong tiêu thụ sản phẩm	69
21. Làm kinh doanh lớn bằng những sản phẩm nhỏ	72
22. Rèn luyện khả năng giao tiếp quản lý	74
23. Nâng cao nhiệt tình trong công việc	77
24. Vươn lên từ khó khăn	79
25. Niềm tự hào của nhân viên IBM	82
26. Lắng nghe ý kiến khách hàng	85
27. Nắm lấy cơ hội khai thác nhân tài	88
28. Thất bại là mẹ thành công	91
29. Đối xử với nhân viên nghiêm túc nhưng không cứng nhắc	94
30. Xác định rõ mục tiêu - mấu chốt của sự thành công	97
31. Đi con đường mà người khác chưa đi	100
32. Nhìn vào thực tế - điều chỉnh kịp thời	102
33. Trao quyền hợp lý - phát triển thần tốc	105
34. Suy nghĩ độc đáo	108
35. Tầm quan trọng của cạnh tranh phi giá cả	111
36. Biết lắng nghe là con đường đưa bạn tới thành công	114
37. Sự thành công của Nike	117
38. Tuỳ cơ ứng biến	119
39. Thời gian là nguồn tài sản vô giá	122
40. Suy nghĩ mới, cách làm mới	125
41. Không ngừng sáng tạo để thích ứng với hoàn cảnh	128

42. Chiến thuật “giương đông kích tây”	131
43. Coi trọng nhân tài	134
44. Kịp thời, nhanh chóng nắm bắt thông tin	137
45. Khai thác sản phẩm mới	140
46. Thực hiện mục tiêu và giá trị khi quản lý	143
47. Không ngừng học hỏi để tồn tại và phát triển	145
48. Đối mặt với hiện thực, hướng tới tương lai	148
49. Khách hàng là thượng đế	151
50. Tập trung óc sáng tạo	154
51. “IBM chính là dịch vụ”	157
52. Dự đoán tình hình - giành thế chủ động	160
53. Hiệu suất quản lý kinh doanh	162
54. Quản lý và hướng dẫn nhân viên một cách hiệu quả	165
55. Không chùn bước trước mọi khó khăn	167
56. Công việc bán hàng bắt đầu từ khi hàng được bán ra	170
57. Những khách hàng nhỏ cũng có tác dụng lớn	173
58. Cấp dưới “quản lý” cấp trên như thế nào?	176
59. Nắm bắt thông tin, nhanh chóng hành động	179
60. Tầm quan trọng của việc điều tra thị trường	182
61. Nhân tài là nguồn lợi của doanh nghiệp	184
62. Tầm quan trọng của những mối quan hệ trong nội bộ doanh nghiệp	187
63. Xử lý khéo léo chân thành với mọi người	190
64. Kiểm điểm bản thân một cách nghiêm túc	193
65. Sáng tạo cơ hội để mở ra tương lai	196
66. Vạch kế hoạch tỷ mỉ chi tiết	198
67. Bộ đồ bà bầu của công nương Diana	201

68. Biến khó khăn thành cơ hội	204
69. Đừng coi thường việc nhỏ	207
70. Quyết sách “vạn năng”	210
71. Chất lượng dịch vụ mang lại hiệu quả	212
72. Cách đối xử với đối thủ cạnh tranh	215
73. Không ngừng học hỏi để tiến bộ	218
74. Cách quản lý phát huy năng lực của nhân tài	220
75. Kiên trì theo đuổi mục tiêu	223
76. Tác dụng của sự chuẩn mực trong quản lý doanh nghiệp	226
77. Hiệu quả của chế độ đãi ngộ	229
78. Tìm kiếm cái mới, thay đổi nếp nghĩ bảo thủ	232
79. Dấn thân vào công việc để phát hiện ra cơ hội	235
80. Vận may là biết nắm lấy thời cơ	238
81. Thoả mãn sự kỳ vọng của người tiêu dùng	241
82. Tinh thần phấn đấu của “người khổng lồ màu xanh”	244
83. “Chèo thuyền ngược dòng” làm lên nghiệp lớn	247
84. Tập trung sức mạnh, đột phá trọng điểm	250
85. Nghệ thuật quản lý	253
86. Biết chọn lọc các thông tin về đối thủ	255
87. Phát triển đa dạng trong sự tập trung	258
88. Nhân tài chính là lực lượng sản xuất	260
89. Niềm tin của người tiếp thị	263
90. Đa dạng hóa phương pháp quản lý	266
91. Phương pháp kinh doanh “Aldi”	270
92. Chọn thời cơ thích hợp để hành động	272
93. Nụ cười Hilton	275
94. Khái niệm kỹ năng quản lý doanh nghiệp	278

95. Biện pháp thúc đẩy tiêu thụ	281
96. Phương sách dùng người của doanh nghiệp	283
97. Niềm tin vượt qua mọi khó khăn	286
98. Kết hợp mở rộng các lĩnh vực kinh doanh	288
99. Chân thành hợp tác, trên dưới đồng lòng	291
100. Không ngừng sáng tạo - hướng tới tương lai	293