

بسم الله الرحمن الرحيم

کتاب جیبی

بهبود بازدهی

Philip Holman - Derek Snee

مترجم

شرکت توسعه پایدار نوین

Holman, Philip

هولمن، فیلیپ

بهبود بازدهی / فیلیپ هولمن، درک اسنی؛ مترجم: شرکت توسعه پایدار نوین. — تهران: آدینه، ۱۳۸۴.

ISBN: 964-8313-29-6 ۷۰۰۰ ریال

۱۱۲ ص: مصور، نمودار.

The improving efficiency pocketbook, c2000

عنوان اصلی:

فهرست‌نویسی بر اساس اطلاعات فیا

۱. کارایی صنعتی. ۲. سازماندهی کارآمد. الف. اسنی، درک ب. هیلستن، فیل، Hailston, phil تصویر گر.

ج. شرکت توسعه پایدار نوین. د. عنوان.

۶۵۸/۵۱۵

۹ ب ۹ هـ / ۵ / ۵۸ T

۱۳۸۴

م ۸۴-۳۰۶۶۱

کتابخانه ملی ایران

کتاب جیبی بهبود بازدهی

نویسنده: فیلیپ هولمن

مترجم: شرکت توسعه پایدار نوین

شابک: ۹۶۴-۸۳۱۳-۲۹-۶

تیراژ: ۳۰۰۰ نسخه

چاپ اول: ۱۳۸۴

قیمت: ۷۰۰ تومان

انتشارات آدینه:

تهران، خیابان انقلاب، خیابان فخر رازی، ساختمان ناشران فخر رازی، واحد ۲۳

تلفن: ۶۶۹۵۷۸۰۱، ۶۶۹۶۳۷۷۷، ۶۶۹۶۳۷۷۸، ۰۹۱۲۱۲۶۱۳۷۰، فکس: ۶۶۹۶۳۳۹۵

www.adinehbook.com

info@adinehbook.com

کلیه حقوق مربوط به این کتاب متعلق به شرکت توسعه پایدار نوین و کانون تفکر مدیریت پروژه‌های عمرانی نوین می‌باشد

فهرست

۶۵

افزایش ظرفیت

چگونه مطمئن می‌شوید که رویه شما دارای ظرفیت کامل برای تأمین نیاز مشتری است (پیش‌بینی، برنامه‌ریزی دراز مدت، ایجاد توازن بین منابع و تقاضا، ارزیابی ظرفیت)



۸۵

بهبود مستمر

رویکردی فزاینده برای بهبود با استفاده از سیستم PDCA (طرح- اجرا- کنترل- اصلاح)، رویکرد کایزن (Kaizen)



۹۹

کنترل تلقی مشتری

پژوهش‌های به عمل آمده از مشتری، چرا اکثر تلاش‌ها به شکست می‌انجامند و چگونه باید از ابزارهای چهارگانه برای موفقیت در جمع‌آوری اطلاعات استفاده کرد



۵

مقدمه

نگاهی اجمالی به مسیر منتهی به بهبود بازدهی- یا چگونه از کمترین، بیشترین یا از سطح یکسان منابع بیشتر بهره ببریم



۹

کارتان را درک کنید

رابطه بین ورودی‌ها و خروجی‌ها، چگونه روابط بین مشتری و تولید کننده را در زنجیره فرایند و نقش چک لیست مشتری-تولید کننده را تشخیص دهیم



۱۹

تعیین اهداف درست

اهمیت تنظیم کردن اهداف در طول سازمان و نحوه استفاده از نمونه اهداف کلیدی



۳۵

بهبود فرایند کار

چگونه نیازهای مشتریان را تأمین کنیم، سازمان و کارکنان - نوعی پیش شرط برای بهبود بازدهی یا کارایی فرایند شما





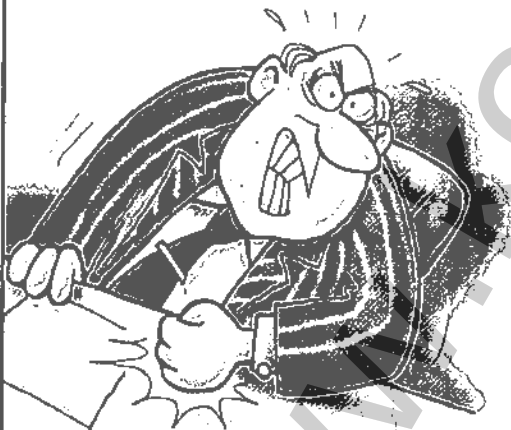
مقدمه

سود بیشتر با هزینه کمتر

از شما می‌خواهم تا: در ضمن، شما:

- سود بیشتر
- فروش بیشتر
- بازدهی بیشتر
- مشتریان بیشتر
- کیفیت بیشتر
- پول
- کارکنان
- زمان
- ماشین آلات
- کمتری در اختیار دارید.

ارائه دهید.



اینگونه عبارات برای شما آشنا نیست؟ سال به سال، از مدیران خواسته می‌شود تا با استفاده از منابع کمتر (یا دست کم با منابع مشابه سال قبل) به نتایج بیشتری دست یابند. اغلب اوقات هیچگونه هدایت و راهنمایی برای دستیابی به این مهم وجود ندارد، بنابراین، از کجا آغاز می‌کنید؟