

International bestselling author

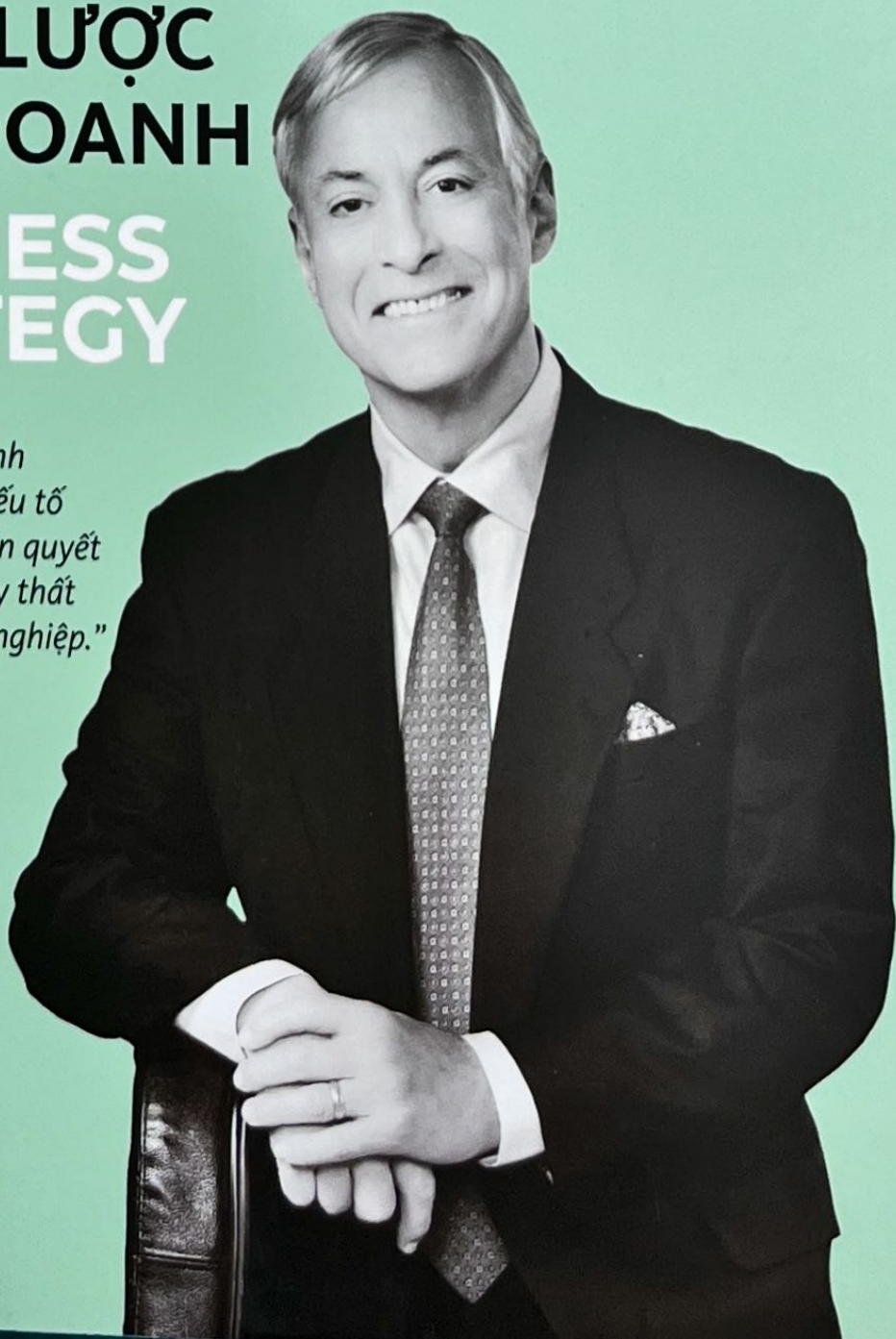
# BRIAN TRACY

## THUẬT THIẾT LẬP CHIẾN LƯỢC KINH DOANH

## BUSINESS STRATEGY

Minh Nguyên dịch

*“Những mô hình kinh  
doanh sáng tạo là yếu tố  
quan trọng góp phần quyết  
định thành công hay thất  
bại của một doanh nghiệp.”*



NHÀ XUẤT BẢN  
THẾ GIỚI

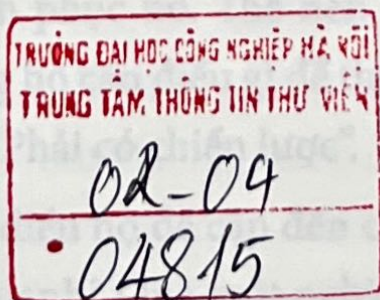
alphabooks®  
Knowledge is Power

BRIAN TRACY

# THUẬT THIẾT LẬP CHIẾN LƯỢC KINH DOANH

(Tái bản lần thứ 3)

Minh Nguyên dịch



NHÀ XUẤT BẢN THẾ GIỚI



## Lời nói đầu

Để thành công trong kinh doanh, các doanh nghiệp cần một mục tiêu để vươn tới. Để đạt được mục tiêu đó, họ cần đề ra một hướng đi, một chiến lược để chinh phục nó. Thế nên, chẳng có gì lạ khi được hỏi rằng họ cần điều gì để thành công, đa số đều trả lời rằng: “Phải có chiến lược”.

Nhưng điều họ đề cập đến có thật là chiến lược trong kinh doanh? Qua một nghiên cứu cá nhân, tác giả Brian Tracy đã phát hiện ra rằng chỉ có khoảng 3% doanh nghiệp đặt ra mục tiêu rõ ràng cùng lộ trình đạt đến những mục tiêu đó. Số còn lại hoàn toàn không có chiến lược, hoặc tệ hơn nữa là họ chỉ có những chiến thuật hay dự án nhất thời mang lại

thành công ngắn hạn và những tưởng rằng mình đã có một chiến lược tốt.

Với vốn kiến thức am tường về lĩnh vực quản trị và thiết lập chiến lược, Brian Tracy đã tiếp tục thành công với quyển sách tiếp theo trong series sách kinh doanh và quản trị của ông, ***Thuật thiết lập chiến lược kinh doanh***. Đây là cuốn cẩm nang giúp người đọc đặt ra những câu hỏi cốt tử nhằm xác định chiến lược, vạch ra mục tiêu, định hướng, thúc đẩy nhân viên, xác định vị trí của mình trên thị trường, biết người biết ta, đối phó với khủng hoảng và đánh giá thành công của mình dựa trên các thước đo tài chính rõ ràng.

Nhờ thế, các doanh nghiệp sẽ không còn chìm trong ảo tưởng và tin rằng thành công là “điều gì đến sẽ đến”. Đó là mục tiêu họ phải tự mình giành được với những nước đi mới mẻ và phù hợp, chứ không phải chặt vật với các mô hình lỗi thời và trì trệ nữa. Họ sẽ hiểu rằng dừng lại nghĩa là thụt lùi chứ không phải ổn định, và chỉ có tiến lên mới là con đường thành công và tồn tại duy nhất.

***“Một kế hoạch chiến lược sẽ kết tinh lại tương lai của doanh nghiệp và vạch ra hướng đi rõ ràng đến mục tiêu”***, đó là chân lý Brian Tracy đã đúc kết được từ những hoạt động tưởng chừng như phức tạp: chiến lược. Và một khi đã vận dụng triệt để những bài học

trong quyển sách này, chính bạn sẽ là người mỉm cười cuối cùng trước thành công đạt được giữa tiếng reo hò mừng vui của nhân viên và đồng sự.

Chúc các bạn thành công!

## Mục lục

Tháng 5/2016

*Alpha Books trân trọng giới thiệu*

|                  |                                                                       |
|------------------|-----------------------------------------------------------------------|
| Giới thiệu ..... | 11                                                                    |
| Chương 01        | Giới thiệu về chiến lược - Alexander Đại đế..... 15                   |
| Chương 02        | Các nguyên lý của chiến lược hiệu quả ..... 25                        |
| Chương 03        | 5 câu hỏi dành cho kế hoạch chiến lược..... 33                        |
| Chương 04        | Các nhân vật then chốt<br>khi lập kế hoạch chiến lược..... 39         |
| Chương 05        | Giá trị, tầm nhìn và mục đích ..... 44                                |
| Chương 06        | Xác định sứ mệnh của doanh nghiệp..... 52                             |
| Chương 07        | Trở về từ tương lai..... 57                                           |
| Chương 08        | Các lĩnh vực chiến lược cần xem xét..... 66                           |
| Chương 09        | Động lực thúc đẩy chiến lược của chiến lược .. 70                     |
| Chương 10        | Đón khởi niệm trong tâm<br>trạng khi lập kế hoạch chiến lược ..... 77 |
| Chương 11        | Tập trung vào việc bạn giỏi nhất..... 83                              |

# Mục lục

|                 |                                                                  |
|-----------------|------------------------------------------------------------------|
| Giới thiệu..... | 11                                                               |
| Chương 01       | Giới thiệu về chiến lược - Alexander Đại đế..... 15              |
| Chương 02       | Các nguyên lý của chiến lược hiệu quả .....25                    |
| Chương 03       | 5 câu hỏi dành cho kế hoạch chiến lược.....33                    |
| Chương 04       | Các nhân vật then chốt<br>khi lập kế hoạch chiến lược .....39    |
| Chương 05       | Giá trị, tầm nhìn và mục đích .....44                            |
| Chương 06       | Xác định sứ mệnh của doanh nghiệp.....52                         |
| Chương 07       | Trở về từ tương lai .....57                                      |
| Chương 08       | Các lĩnh vực chiến lược cần xem xét.....65                       |
| Chương 09       | Động lực thúc đẩy: chìa khóa của chiến lược ..70                 |
| Chương 10       | Bốn khái niệm trọng tâm<br>trong lập kế hoạch chiến lược .....77 |
| Chương 11       | Tập trung vào việc bạn giỏi nhất.....83                          |

|           |                                                        |     |
|-----------|--------------------------------------------------------|-----|
| Chương 12 | Những bước di chuyển gần kề .....                      | 89  |
| Chương 13 | Có chiến lược tái phân bổ tài sản .....                | 93  |
| Chương 14 | Tư duy từ con số 0.....                                | 97  |
| Chương 15 | Vào thế tấn công.....                                  | 104 |
| Chương 16 | Những chiến thắng linh hoạt .....                      | 111 |
| Chương 17 | Tạo ra những thị trường mới.....                       | 116 |
| Chương 18 | Chọn đối thủ của bạn .....                             | 122 |
| Chương 19 | Gắn kết toàn thể công ty .....                         | 126 |
| Chương 20 | Cấu trúc tổ chức tạo nên sự khác biệt .....            | 132 |
| Chương 21 | Năm giai đoạn thiết lập<br>và thực thi chiến lược..... | 136 |