

<<创业管理-理论.流程与实践>>

图书基本信息

书名：<<创业管理-理论.流程与实践>>

13位ISBN编号：9787040356649

10位ISBN编号：7040356643

出版时间：2012-11

出版时间：高等教育出版社

作者：胡剑锋，彭学兵 编

页数：302

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：<http://www.tushu007.com>

<<创业管理-理论.流程与实践>>

内容概要

《高等学校管理类专业前沿课程教材·创业管理：理论、流程与实践》引入创业管理的重要理论，同时穿插了若干中国本土的创业案例，既注重理论联系实践，又体现国际化与本土化的结合。

在内容的安排上，注重突出了创业理论的逻辑关系和创业实践的操作流程。

在流程方面，《高等学校管理类专业前沿课程教材·创业管理：理论、流程与实践》从创业机会的识别入手，介绍了整合创业资源、开发技术资源、融取创业资金、组建创业团队，再到开发创业机会以及防范创业风险等，构建了一个完整的流程。

在创业实践方面，从创业计划书的撰写、创业模式的选择、新企业的创立，再到新企业成长管理等，强调了创业实践的程序及其工作要点。

每章的专业术语、课后案例、复习思考题等，旨在帮助读者加深理解，拓宽视野，做到举一反三，融会贯通。

《高等学校管理类专业前沿课程教材·创业管理：理论、流程与实践》适合作为高等学校本科生、MBA学员的创业管理教材，也可作为研究人员和创业人员的参考读物，或者作为社会人士开展创业管理培训的教科书。

<<创业管理-理论.流程与实践>>

书籍目录

第一篇 创业导论第一章 创业相关概念第一节 创业第二节 公司创业第三节 创业管理第四节 创业教育本章小结专业术语复习思考题课后案例拓展阅读参考文献第二章 创业理论的形成与发展第一节 创业理论的早期发展第二节 创业研究学派本章小结专业术语复习思考题课后案例拓展阅读参考文献第三章 创业者特征第一节 创业者的特征第二节 创业者的创业动机第三节 创业胜任力本章小结专业术语复习思考题课后案例拓展阅读参考文献第二篇 创业过程第四章 识别创业机会第一节 创业机会第二节 创业机会的特征与来源第三节 影响创业机会识别的因素第四节 创业机会的评估本章小结专业术语复习思考题课后案例拓展阅读参考文献第五章 整合创业资源第一节 创业资源分类第二节 获取创业资源第三节 整合创业资源本章小结专业术语复习思考题课后案例拓展阅读参考文献第六章 开发技术资源第一节 技术资源概述第二节 技术资源的来源与筛选第三节 技术资源的开发与利用第四节 技术资源的评估与保护本章小结.....第三篇 创业实践

章节摘录

整合资源能力强，整合到大量的人脉资源就可以整合吸引到人才、资本、技术等，创业就会变得越容易。

需要注意的是，人脉资源的整合一定要整合健康的人脉资源，以自身的人格魅力来积聚。

但如何建立更广的人际关系以获得更多的资源呢？

关键是创业者将所有创业者联合起来的同时，也应将每个人的社交圈同时整合到健康创业的人脉资源平台中来，成为健康创业人脉资源平台的一部分，从而形成一个汇聚很多创业者的人脉资源平台，并且充分共享。

广州华工百川自控科技有限公司主要从事橡塑机械及自动控制成套设备、计算机信息系统、特种高分子材料制品、工程塑料等的研制与生产。

公司产品集中了橡胶加工工艺、工业自动化控制、高分子材料、应用数学、机械设计等学科优势。

这种优势就是依托高校装备与控制工程学院的轻工机械与控制工程研究所副所长张海教授有效地整合各方面的人脉资源；校方、科技园以及华工百川的经营管理团队都在整合与分享的企业文化下达成了共同理念。

2.信息资源整合 信息资源与其他资源一样，都是创业企业的重要资源。

随着信息技术的发展，信息与日常生活、工作越来越密不可分，但信息爆炸又给我们有效利用信息提出了难题，创业如何在最有效的时间内获得最有效的内、外部信息以便抓住成功创业的机遇？

对创业者而言，信息是不对称的，只有了解并分析包括竞争对手、政府、行业、合作伙伴、客户等在内的周边环境的变化信息，才能做到“知己知彼”和“有的放矢”。

西安恩科网络技术有限公司专业从事互联网应用软件及应用支撑软件开发、技术服务和系统集成。这家企业的创建和成功主要依靠公司创始人陈健博士对信息产业信息、政策信息、人才信息等各种信息的有效整合。

1997年，陈健就敏感地认识到互联网将会给中国带来巨大的机遇。

他在澳大利亚一所大学计算机和信息科学学院任教时，一次偶然机会在深圳邂逅了一位小学同学，两人谈到了可以在商业运作和技术上各取所长，在中国建立一个信息行业的公司。

此后，陈健在两个星期中对国内的信息产业做了一些了解，尤其是互联网发展方面的信息，再从国外对国内互联网做进一步的调查和分析。

而选址的过程，则经历了一系列信息的整合。

陈健最早是想把公司设立在深圳，但他了解到这样的信息：深圳方面关心的是陈健能带去多少投资；后来又去北京，但北京留学归国人员比较多，在服务态度上差强人意；后来，陈健接触了西安高新区，对方首先认为陈健是个人才，而不是考虑陈健能带去多少东西。

陈健认为陕西虽然在很多方面有所不足，但在某些局部条件上却可以超过沿海地区。

.....

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:<http://www.tushu007.com>