

<<CIO综合修炼>>

图书基本信息

书名：<<CIO综合修炼>>

13位ISBN编号：9787121086519

10位ISBN编号：7121086514

出版时间：2009-5

出版时间：电子工业出版社

作者：姚乐，刘继承 著

页数：635

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>

<<CIO综合修炼>>

前言

随着信息技术的广泛渗透和深入应用，信息化正深刻地改变着社会的生产和生活方式。信息与物质和能源一样成了社会发展的主要资源，而且是日益重要的战略资源。信息技术在管理上的广泛应用，使得现代组织的管理也越来越成为一种信息化管理模式。在这种背景下，CIO（Chief Information Officer首席信息官）应运而生，并迅速成长起来。在人类即将迈入信息社会的历史进程中，CIO应该是一个引导社会变革和创新的中坚力量。但是由于信息化工作的复杂性及CIO自身能力和素质等原因，CIO成了国内外很难担当的一个职位。很多“准CIO”们都在“有为才有位”和“有位才有为”的矛盾中艰难发展。

北京大学信息管理系于2005年在国内率先推出了“北京大学CIO班”，以培养优秀的复合型CIO为己任，为中国政府和企业信息化打造领军人物。几年来，已经有数百名政府和企业的信息化负责人齐聚北大，共同接受了北大CIO班系统全面的培训。他们中既有政府信息中心的主任，也有大型企业IT部门的总经理，还有很多默默无闻的中小企业信息化主管。

“北京大学CIO班”采用MBA案例教学方式，知识体系共分为四大模块：战略与管理、业务与流程、技术与架构、绩效与评估，共计20多门课程。

为了支持中国CIO的成长、发展和壮大，也为了系统总结和提炼中国信息化实践中的经验、知识和方法论，北京大学CIO班教务办公室和CIO时代网计划共同组织出版《中国信息化管理文库》。

<<CIO综合修炼>>

内容概要

国内第一部面向CIO的MBA式实战著作，全书根据成为一个CIO所必需的知识与技能分为三大部分：CIO业务修炼、CIO管理修炼和CIO技术修炼，共计18章。

CIO业务修炼部分对IT战略与IT规划、ERP、SCM、CRM、BPR等进行了充分阐述。

CIO管理修炼部分结合CIO必须掌握的项目管理、风险管理、安全管理、服务管理、知识管理、IT项目监理等进行了论述。

CIO技术修炼部分精选了目前热门而重要的企业架构、数据规划与架构、企业门户、商务智能、信息安全、网络架构等知识进行了深入浅出的讲解。

《CIO综合修炼》邀请了国内众多的信息化专家、学者、咨询顾问一起撰写，内容组织上力争做到实用、系统、精要。

《CIO综合修炼》不仅对奋战在企业、政府信息化一线的CIO、IT主管、信息中心主任等有着直接的指导、借鉴作用，对企业业务部门管理人员、其他想进入信息化行业工作的专业人士也有较大的指导作用，亦可供高等院校信息管理与信息系统等专业的本科生、研究生作为学习参考。

书籍目录

第1篇 CIO业务修炼第1章 整体规划——信息化行动纲领1.1 信息化战略的缺失与完善1.2 信息化战略规划
的缺失1.3 企业信息化的战略、战术1.3.1 何谓信息化战略1.3.2 “战略与规划”不同词汇、不同概
念1.3.3 信息化战略的制定过程1.3.4 信息系统规划过程1.4 信息化战略对企业战略的遵从1.4.1 纵向一体
化对信息化战略的影响1.4.2 相关多元化对信息化战略的影响1.5 竞争战略对信息化战略的影响1.5.1 差
异化战略对信息化战略的影响1.5.2 攻击性策略对于信息化战略的影响1.6 信息化战略规划应注意的关
键点参考文献第2章 IT规划：架构是核心，落地是关键2.1 IT规划的重要性2.2 规划变“鬼话”的几种原
因2.3 IT规划：可执行的，就是好的吗2.4 IT规划：三个层面，架构是核心2.4.1 同一称谓，不同内
涵2.4.2 三个层面，架构是核心2.4.3 EA，架构规划标准框架2.4.4 数据架构是核心的核心2.5 IT规划：完
整的，才可能使战略落地2.5.1 规划落地，两层含义2.5.2 完整规划不复杂，“三个阶段，七大步骤
”2.5.3 规划落地，措施要到位2.6 IT规划：过程比结果更重要参考文献第3章 ERP系统的实施、运行与
优化3.1 ERP软件系统选型3.1.1 ERP系统选型的基本原则3.1.2 ERP系统选型的做法3.2 ERP系统的实施与
运行管理3.2.1 “一把手工程”解析3.2.2 实施ERP的关键因素3.2.3 ERP的可靠的实施路线3.2.4 工作准则
和工作规程3.2.5 ERP系统的运行管理3.2.6 实施应用ERP的十大忠告3.3 案例：ERP系统在ABC公司的实
施和应用3.3.1 企业概况3.3.2 ERP软件系统的选型3.3.3 ERP系统实施过程3.3.4 ERP系统应用情况及带来
的效益和变化3.4 应用ERP，使企业的运作越来越好3.4.1 不要轻言失败3.4.2 坚持正确的理念和正确的实
施方法3.4.3 全面集成，充分地应用ERP系统的功能3.4.4 通过ERP，转变企业经营机制3.4.5 坚持持续改
善的理念并付诸实践3.4.6 OliverWight关于企业优秀业绩的A级检测表参考文献第4章 供应链管理4.1 供
应链管理的定义和软件4.1.1 供应链和供应链管理的定义4.1.2 供应链管理的理念4.1.3 供应链管理软件4.2
供应链计划包括的主要内容4.2.1 商业趋势迫使企业转向需求驱动的适应性计划4.2.2 从传统的计划模式
过渡到高级供应链计划4.2.3 高级计划与排产技术的出现推动了SCP的发展4.3 供应链计划软件的主要模
块4.3.1 战略网络优化SN04.3.2 需求计划4.3.3 实时的销售和运营计划（RTS&OP）4.3.4 库存优化4.3.5 生
产排程4.3.6 全局订单承诺4.3.7 协同计划4.4 供应链执行包括的主要内容4.5 供应链执行软件的主要模
块4.5.1 仓储管理系统4.5.2 运输管理系统参考文献第5章 客户关系管理5.1 什么样的客户关系管理是优秀
的5.2 CRM与市场管理5.3 CRM与销售管理5.3.1 “知己知彼”的销售计划制定5.3.2 精细化的销售过程控
制5.3.3 量化的销售人员绩效管理5.4 CRM与服务管理5.4.1 持续提升客户价值5.4.2 将客户进行细分5.4.3
有效管理客户期望值5.4.4 提升服务能力5.4.5 控制服务成本5.5 CRM与客户经理制5.5.1 目标：锁定VIP客
户5.5.2 全面推行客户经理制5.5.3 搭建客户经理工作平台5.6 CRM与渠道管理5.6.1 渠道变革的时机选
择5.6.2 企业成长与渠道策略5.6.3 渠道下沉、深化与创新5.6.4 CRM量化渠道管理5.6.5 CRM助某酒业公
司实现渠道精细化管理5.7 CRM与竞争管理5.7.1 竞争无处不在5.7.2 打造竞争优势5.7.3 竞争信息的收
集5.7.4 CRM成为竞争工具5.7.5 CRM为竞争策略制定提供依据5.7.6 CRM提升企业竞争能力5.8 CRM与
客户培育体系5.8.1 客户正在流失5.8.2 客户流失的原因5.8.3 客户培育体系5.8.4 客户获取与客户维系的
区别与联系5.8.5 客户获取的策略5.8.6 客户维系策略5.8.7 CRM的客户培育效用5.9 CRM与持续改善机
制5.9.1 Kalzen——持续改善5.9.2 持续改善销售和服务流程5.9.3 建立持续改善机制5.9.4 CRM与持续改善
机制参考文献第6章 业务流程管理6.1 业务流程重组的兴起与反思6.2 认识流程管理6.2.1 业务流程在企
业中的位置6.2.2 企业不同阶段流程的差异6.2.3 企业流程的3个层次6.2.4 流程的分类6.2.5 流程优化的五
阶段模型6.3 流程识别与描述6.3.1 识别关键流程的原则与方法6.3.2 流程的描述6.4 流程诊断与优化6.4.1
流程诊断和分析的步骤6.4.2 流程优化的ESIA方法6.5 流程落实与持续完善6.5.1 流程的落实与实施6.5.2
流程的持续优化参考文献第2篇 CIO管理修炼第7章 CIO项目管理概论7.1 CIO项目管理概述7.1.1 项目与
项目管理7.1.2 项目组合与项目组合管理7.1.3 项H投资组合与项目投演组合管理7.1.4 和谐的CIO项目管
理7.2 CIO单项目管理概要7.2.1 单项目管理生命期7.2.2 CIO单项目管理过程组第8章 IT风险管理第9章 信
息安全管理第10章 IT服务管理体系第11章 知识管理第12章 信息工程监理第3篇 CIO技术修炼第13章 企
业信息规划、治理和信息系统总体架构第14章 数据规划与数据中心第15章 企业门户与应用整合第16章
信息安全技术第17章 数据仓库实施与案例第18章 企业网络规划

章节摘录

第1章 整体规划——信息化行动纲领 “问题从来都不是获得新的创新性思想，而是如何抛弃旧的思想。

”——Visa Network创始人：迪伊·霍克 1.1 信息化战略的缺失与完善 企业寻求规模化发展的同时，已经开始着眼于信息化战略的制定，他们的眼光是远大的，意识是先进的。国内的著名学者和西方的管理学家，都对这一现象给予了肯定，同时也给予这一迫切的战略需求提出了一些警示，无论是国外的舒尔茨还是科特勒，也无论是国内的张瑞敏还是吴敬琏都已经纷纷提出自己的观点和看法。

这些看法对从事战略制定的企业是有益的，它从两个不同的方面在敲击我们的思维和促进企业乃至信息化战略咨询机构的提高，尤其是对于从事信息化咨询人员的启发与引导作用是极其明显的，它让咨询人员看到自己的缺失与不足，促使咨询人员的反思、研究与提高，而研究与提高必须从对信息化咨询的缺失的反思中开始。

1.2 信息化战略规划中的缺失 信息化战略与规划的观念不知是因为何种原因在2002年以后逐步地被众多大型企业（营业额超过50亿元以上）所接受，在这一年笔者先后收到了三份来自于不同类型企业的信息化战略与规划的报告，他们希望笔者能够对这些报告做评估。在研究了这些报告之后，有一个基本的感觉，就是对于“信息化战略”一词理解的缺失，这种缺失导致了信息化战略与企业战略之间的严重脱节。

<<CIO综合修炼>>

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>