

<<企业经营管理综合实训>>

图书基本信息

书名：<<企业经营管理综合实训>>

13位ISBN编号：9787302224334

10位ISBN编号：7302224331

出版时间：2010-5

出版时间：清华大学出版社

作者：刘平 编

页数：171

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>

<<企业经营管理综合实训>>

前言

本实训在以体验式教学方法著称的ERP企业经营沙盘模拟实战对抗的基础上,通过角色扮演、导师指引、案例分享、企业讲坛、角色互换、交流互动等方式进行管理知识的综合运用,训练参训者的战略管理、市场营销、财务管理、生产运作、物流管理、市场信息收集与运用等管理技能,全面提高受训者的综合素质。

本实训教材融理论与实践于一体、集角色扮演与岗位体验于一身,设计思路新颖独到,内容丰富充实,使受训者在参与、体验中,完成从知识到技能的一次转化,并在企业经营沙盘模拟实战对抗后的案例研讨、总结交流中,再完成从实践到理论的二次升华。

本实训教材分为五大部分: 第一篇导入篇,在企业导师(指导教师)的指导下,掌握模拟竞赛的市场规则和企业运营规则,并进行第一轮的热身赛。

第二篇规划篇,为下一阶段的企业经营沙盘模拟实战对抗制定各自企业的发展战略和实施方案,包括重要职能战略。

第三篇实战篇,利用一周时间进行充分的企业经营沙盘模拟实战,同时配以分专题的企业讲坛。半天竞赛,半天听报告,聘请企业的人来做报告,包括CEO报告、CFO报告、营销总监报告、生产总监/技术总监报告、人力资源总监报告、采购主管报告等。

第四篇案例篇,为案例讨论阶段,分别安排公司战略、竞争策略、财务管理、人力资源、产品开发与生产、物流管理等不同类型(侧重不同角色)的典型案列,把沙盘模拟实战对抗与案例讨论有机结合起来。

第五篇总结篇,为总结提升阶段,主要是为参训者总结交流而准备,以达到最大提升的目的。本篇不仅给出了编制企业经营分析报告的指导,还安排了受训者个人总结、班级实训总结和年级实训交流等内容。

本实训教材将通常实训所用的实训任务书、实训指导书和实训报告书“三册合一”。在第一篇的开篇语中即阐述了本实训的意义、目的和任务;第五篇为实训报告记录及撰写实训报告作指导。

全书均为实训指导的具体内容。

本书是多校合作与校企合作的结晶,由刘平教授起草大纲并担任主编,张海玉、金环担任副主编,林则宏、张博、戴晓丹参与了部分内容的编写。

最后由刘平教授通读全书,并作了适当修改。

作者诚恳希望读者在阅读本书的过程中,指出存在的缺点和错误,并提出宝贵的指导意见,我们将在修订或重印时,将大家反馈的意见和建议恰当地体现出来。

<<企业经营管理综合实训>>

内容概要

《企业经营管理综合实训：基于企业经营沙盘模拟对抗》在以体验式教学方法著称的ERP企业经营沙盘模拟实战对抗的基础上，综合运用角色扮演、导师指引、案例分享、企业讲坛、角色互换、交流互动等方式，进行管理知识的综合运用，训练参训者的战略管理、市场营销、财务管理、生产运作、物流管理、市场信息收集与运用等管理技能，全面提高参训者的综合素质。

《企业经营管理综合实训：基于企业经营沙盘模拟对抗》融理论与实践于一体，集角色扮演与岗位体验于一身，思路新颖，内容丰富，使参训者在参与、体验中，完成从知识到技能的一次转化；在企业经营沙盘模拟实战对抗后的案例研讨、总结交流中，再完成从实践到理论的二次升华。

《企业经营管理综合实训：基于企业经营沙盘模拟对抗》可作为高等学校工商管理、市场营销等专业高年级学生企业经营管理综合实训的教材，也可供企业经营管理参训人员参考。

<<企业经营管理综合实训>>

作者简介

刘平，1966年生，四川德阳人，教授，高级战略规划师，沈阳理工大学应用技术学院中国保险与保障研究中心主任，获清华大学和美国哥伦比亚大学双硕士学位，熟悉中外管理理论，富有从基层到高层的管理实践经验，在核心期刊和国家期刊奖百种重点期刊发表文章30余万字，已出版10余部著作和教材。

作者还是2009年辽宁省社会科学规划基金项目《大学生创业教育通俗读本》（课题编号：L09DIY068）负责人，2009年度辽宁经济社会发展课题《促进我省大学生群体创业、就业的新思路和新举措研究》（课题编号：20091s1ktshbx-11）的共同主持人，《工商管理示范专业建设项目》主持人，《工商管理专业以就业为导向应用型人才培养模式的研究》项目主持人，《企业战略管理》精品课负责人和主讲教师，工商管理专业带头人和金融保险专业带头人。
主要研究方向：金融保险业发展战略、企业发展战略、创业理论与实务。

<<企业经营管理综合实训>>

书籍目录

第1篇 导入篇1.0 开篇语1.0.1 实训的目的和任务1.0.2 实训方式与时间安排1.0.3 实训要求与组织管理1.1 认识企业经营沙盘模拟1.1.1 企业经营沙盘模拟释义1.1.2 模拟企业组织架构1.1.3 手工沙盘盘面与主要角色位置1.1.4 关于企业的生存与破产1.1.5 用友电子沙盘简介1.1.6 电子沙盘与手工沙盘的关系1.2 认识所要经营的企业1.2.1 公司发展现状与股东期望1.2.2 企业财务现状描述1.2.3 初始状态设定1.3 模拟企业经营运营规则1.3.1 市场规则表1.3.2 企业运营规则表1.3.3 编制财务报表说明1.4 商业隋报1.4.1 读懂市场预测1.4.2 竞争对手分析1.5 小试牛刀1.5.1 手工沙盘起始年运行1.5.2 企业经营沙盘模拟热身赛1.5.3 热身赛小结1.6 本篇小结第2篇 规划篇2.0.1 关于运行规则2.0.2 关于战略选择2.0.3 关于战略规划2.1 三种典型策略介绍2.1.1 力压群雄——霸王策略2.1.2 忍辱负重——越王策略2.1.3 见风使舵——渔翁策略2.2 上任后的首要问题2.2.1 角色确认并宣誓就职2.2.2 我们的使命与愿景2.2.3 阅读文章：企业的使命与愿景2.3 运筹帷幄：我们的发展战略构想2.3.1 战略需要回答的问题2.3.2 我们的战略构想（CEO带领管理团队共同决定）2.3.3 阅读文章：全面认识战略和战略决策2.4 制定职能战略2.4.1 制定市场竞争策略2.4.2 制定新产品开发计划2.4.3 制定生产计划2.4.4 制定年度采购计划2.4.5 制定财务规划2.4.6 明晰组织架构及内部考核办法2.4.7 阅读文章：跑马圈地、以快制胜的误区2.5 形成公司经营战略方案2.5.1 企业战略规划文本格式2.5.2 本企业六年发展规划2.5.3 阅读文章：SWOT分析方法简介2.6 本篇小结第3篇 实战篇3.0 开篇语3.0.1 关于操作记录3.0.2 关于战略执行与修订3.0.3 关于团队协作3.1 开局布阵3.1.1 企业讲坛1：如何成为一个真正的CEO3.1.2 沙盘模拟实战对抗第一年3.1.3 下一年策略调整3.2 苦心经营3.2.1 企业讲坛2：如何成为一个真正的CPO3.2.2 沙盘模拟实战对抗第二年3.2.3 下一年策略调整3.3 渡过危机3.3.1 企业讲坛3：如何成为一个真正的营销总监3.3.2 沙盘模拟实战对抗第三年3.3.3 下一年策略调整3.4 曙光初现3.4.1 企业讲坛4：如何成为一个真正的生产总监/技术总监3.4.2 沙盘模拟实战对抗第四年3.4.3 下一年策略调整3.5 激战正酣3.5.1 企业讲坛5：如何成为一个真正的人力资源总监/采购主管3.5.2 沙盘模拟实战对抗第五年3.5.3 下一年策略调整3.6 企业决胜3.6.1 沙盘模拟实战对抗第六年3.6.2 沙盘模拟实战对抗揭晓3.6.3 如何评价一个企业3.7 本篇小结第4篇 案例篇4.0 开篇语4.1 公司战略案例4.1.1 战略失误导致IBM放弃PC机业务4.1.2 案例讨论4.1.3 深度反思4.2 竞争策略案例4.2.1 家电连锁业：极度扩张理论与现实的悖论4.2.2 案例讨论4.2.3 深度反思4.3 财务管理案例4.3.1 安通公司的投资决策4.3.2 案例讨论4.3.3 深度反思4.4 人力资源案例4.4.1 “零工资”就业现象4.4.2 裁员冲突4.4.3 深度反思4.5 产品开发/生产/采购案例4.5.1 叶萍服装店4.5.2 案例讨论4.5.3 深度反思4.6 本篇小结第5篇 总结篇5.0 开篇语5.1 经营分析报告5.1.1 什么是企业经营分析报告5.1.2 如何编制企业分析报告5.2 素材积累5.2.1 日常记录5.2.2 对经营规划的再思考5.2.3 改进工作的思路5.3 受训者总结5.3.1 编制本企业经营分析报告（CEO主持）5.3.2 各角色工作总结5.4 学习交流5.4.1 班级实训交流5.4.2 年级实训交流5.4.3 参加大赛人员心得分享5.5 本篇小结附录1 操作记录表F1.1 企业经营过程记录表（）公司CEO/CFOF1.2 企业经营过程记录表（）公司营销总监F1.3 企业经营过程记录表（）公司生/技术总监F1.4 企业经营过程记录表（）公司采购主管F1.5 人力资源总监用表（）公司人力资源总监附录2 市场预测报告F2.1 六组竞赛市场预测F2.2 七组竞赛市场预测F2.3 八组竞赛市场预测F2.4 九组竞赛市场预测F2.5 十组竞赛市场预测F2.6 十一组竞赛市场预测F2.7 十二组竞赛市场预测参考文献与推荐阅读书目

<<企业经营综合实训>>

章节摘录

1.企业愿景的含义 企业愿景 (Vision) 是指企业所描述的关于未来成就的理想化定位和生动性蓝图。

它是一个梦想,可以通过长期的努力最终变成现实;它是一种信念,可以强化和改善人们对企业的承诺和责任感;它是一种期待,可以促使员工去获得一种值得努力付出的满意性结果。

企业愿景可以被视为进行企业战略设计时最为基本的概念,是开展战略管理活动的逻辑起点。在理解企业愿景这一概念时,要注意以下几点:一是以企业自身的发展方向为出发点;二是个人愿景与企业愿景的统一。

企业愿景具有以下作用: (1) 激励性。
企业愿景是组织对未来的一种甜蜜的梦想。

(2) 挑战性。
企业愿景是组织对未来状态渴望的一种心智图像。

(3) 引导性。
企业战略的制定、企业战略目标体系的分解、企业经营业务的确定都应当始终不离开企业愿景所指引的努力方向。

如:美国运通 (American Express) 的愿景是成为全球最受人尊敬的服务品牌;通用汽车 (GM) 的愿景是成为客户满意的行业领先者;中国移动的愿景是成为卓越品质的创造者。

2.企业使命的含义 企业使命是指企业生产经营的总方向、总目的、总特征和总体指导思想。它反映了企业的价值观和企业力求为自己树立的形象,揭示了本企业与其他企业在目标上的差异,界定了企业的主要产品和服务范围,以及企业试图去满足的顾客需求。

一般来说,绝大多数企业的使命是高度概括和抽象的,企业使命不是企业经营活动具体结果的表述,而是为企业开展各项活动提供了一种方向、原则和哲学。

过于明确的企业使命会限制在企业功能和战略目标制定过程中的创造性;宽泛的企业使命会给企业管理者留有战略调整的余地,从而使企业在适应内、外部环境变化中有更大的弹性。

狭隘的描述以产品为导向;正确的描述应以市场为导向,着眼于满足市场的某种需求。

例如:高新技术产业领域的公司定义其使命 以产品为导向,定义为“生产计算机”;以市场为导向,则定义为“向顾客提供最先进的办公设备,满足顾客提高办公效率的需要”。

分析:前一表述清楚地确定了企业的基本业务领域,即公司生存的目的,但同时也限制了企业的活动范围,甚至可能剥夺了企业的发展机会。

因为任何产品和技术都存在一定的市场生命周期,都会随着时间的推移而进入衰退阶段,而市场需求却是持久的。

<<企业经营管理综合实训>>

编辑推荐

“ERP沙盘模拟”是在汲取国内外咨询公司、培训机构的管理训练课程精髓的基础上而设计的企业经营管理实训课程。

该课程面市以来，其体验式教学方法获得受训者的广泛认可，成为继传统教学与案例教学之后的一种新的教学尝试。

“ERP沙盘模拟”课程及其教学方法不仅适用于高等院校经济管理专业及其他专业的实训教学，亦适用于企业开展旨在提升管理知识、提高管理技能各类培训。

<<企业经营管理综合实训>>

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>