

<<战略管理>>

图书基本信息

书名：<<战略管理>>

13位ISBN编号：9787302229896

10位ISBN编号：7302229899

出版时间：2010-8

出版时间：清华大学出版社

作者：金占明

页数：355

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>

<<战略管理>>

内容概要

本书扼要介绍了战略管理的军事起源和历史演讲；系统介绍了战略的概念、特征及解释战略形成的不同观点；深入分析了十一届三中全会以来中国政治、经济和社会文化环境的巨大变化及其对企业战略形成的深刻影响；重点讨论了行业结构，企业的资源和战略能力及其在决定企业经营绩效方面的重要作用。

本书依次分析了企业的基本竞争战略与适用条件，企业成长战略的类型和特点，尤其是一体化和多样化战略选择过程中可能遇到的矛盾和问题，并简要介绍在世界经济全球化和一体化的大背景下国际市场进入战略的选择问题。

本书第二版适当增加了战略联盟，虚拟企业构造及电子商务环境下行业结构的变迁和战略选择方面的内容。

最后，讨论了企业战略的实施过程，尤其是战略与组织结构的关系及影响组织结构设计的因素。

本书第三版的改动达30%，内容和体系更趋成熟。

本书的特点是结合中外典型案例进行分析，颇具启发性与可读性。

本书可作为MBA、管理类研究生和本科生的战略管理教材，也可供有关专业人员和广大企业家参考

。

<<战略管理>>

书籍目录

第三版序言第一章 战略管理概论 第一节 企业战略的概念和特征 第二节 企业的战略管理 第三节 企业战略分析的发展 实例1-1雅戈尔“归心”难酬 实例1-2中国电动车解困行动 复习题第二章 宏观环境分析 第一节 环境的性质 第二节 PEST分析 第三节 评估环境的可能影响 实例2-1ABC的“三角局 实例2-2布局海南国际旅游岛航空业的馅饼还是画饼？

实例2-3让竞争对手变成合作伙伴 复习题第三章 行业结构分析 第一节 概述 第二节 潜在的进入者分析 第三节 竞争对手之间的抗衡 第四节 替代的威胁 第五节 供应商分析 第六节 顾客的讨价还价能力 第七节 产业演变 第八节 网络化和电子商务对行业结构和竞争模式的影响 实例3-1柯达：不可抑制的下滑 实例3-2新东航新“三国”演义 实例3-3诺基亚三打苹果：智能手机“空战”升级 复习题第四章 企业的资源、战略能力和市场地位分析 第一节 企业的资源 第二节 企业的资源、能力与竞争优势 第三节 企业的资源、能力与竞争优势 第四节 市场份额和市场地位分析 第五节 SWOT分析 实例4-1定位 实例4-2主攻篮球领域和二、三线市场 复习题第五章 文化与利益相关者的期望 第一节 文化与战略管理的关系 第二节 利益相关者分析 第三节 企业社会责任与战略管理 第四节 商业伦理与企业价值观 第五节 企业软实力 实例5-1TESCO把环保当成成本策略之 实例5-2中国商业文明百年寻根 实例5-3中国式减薪责任与利益的平衡之道 复习题第六章 企业的一般战略 第一节 成本领先战略 第二节 差异化战略 第三节 集中战略 第四节 战略钟 第五节 网络环境下三种基本竞争战略的实现途径 第六节 动态竞争与持续竞争优势 实例6-1联合利华vs宝洁：我们越来越像 实例6-2西堤岛咖啡以个性化颠覆标准化 实例6-3优衣裤：平价的王道 复习题第七章 企业的成长战略 第一节 密集性成长 第二节 一体化成长 第三节 企业集团 第四节 多角化战略 第五节 业务外包战略 第六节 战略联盟 实例7-1联想“二次革命”全面进军移动互联网 实例7-2王老吉试水二元战略 实例7-3“隐性负债”威胁中集“多元化 复习题第八章 国际市场进入战略及其选择 第一节 国际化经营的必要性 第二节 国际市场进入战略 第三节 影响国际市场经济机会和政治风险的因素 第四节 母国经济环境和竞争结构对企业竞争力和国际化战略的影响 第五节 多国公司的组织结构演化和常见的类型 实例8-1国航“低谷战略”凸显全球化野心 实例8-2上汽：“三枪”拍案惊奇 复习题第九章 战略评价与选择 第一节 评价标准 第二节 适用性分析和战略选择矩阵 第三节 评估可接受性和可行性的模型和方法 实例9-1诺基亚：有一种尴尬叫“老大 实例9-2全球扩张考验菲亚特“胃”动力 复习题第十章 战略实施与组织架构 第一节 平衡计分卡 第二节 一般的组织结构类型 第三节 战略与结构的关系及战略组织类型 第四节 企业组织结构和管理模式的选择 实例10-1光明乳业“轻资产战略”之痛 实例10-2沃尔玛：本土化突围 实例10-3英特尔：痛苦的抉择 复习题主要参考文献

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>