

<<现代商务管理与实务>>

图书基本信息

书名：<<现代商务管理与实务>>

13位ISBN编号：9787306034069

10位ISBN编号：7306034065

出版时间：2009-8

出版时间：中山大学出版社

作者：缪兴锋，叶小明 著

页数：349

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>

<<现代商务管理与实务>>

前言

早在20世纪初，著名管理学大师亨利·法约尔就作过对管理教育的重要性精辟的论述。他认为，“每个人或多或少都需要管理的知识”，“管理教育应该普及：在小学里是初级的，在中学里稍广阔一些，在高等学校里应是很发展的”，“这种教育不是为了把所有学生都培养成好的管理者，如同技术教育不是为了把所有学生都培养成优秀的技术人员一样”。

经验表明，商务活动具有普遍性，一切以盈利为目的的活动都离不开商务活动。

商务活动又总是面向市场、充满风险的活动，市场的作用越明显，经济的竞争越激烈，商务活动就越重要。

管理教育应该是所有类型学校都应普及的基本素质教育。

进入21世纪以后，世界发展的一大趋势是全球化进程加快。

尽管全球化进程中会有曲折，会有人反对，但其势头不可阻挡。

之所以说经济全球化的势头不可阻挡，这一进程不会中断，最重要的原因在于，推动经济全球化的两个轮子一直往前转，这两股力量不可阻挡。

这就是市场化的力量和网络化的力量，也称作市场革命和技术革命。

经济全球化是指商品、资本、服务、技术、信息、劳务（人才）在全球范围内流动空前加快，形成世界统一大市场。

从经济角度而言，各个国家、地区之间，你中有我，我中有你，谁也离不开谁。

各国开放的程度越来越高，相互依存度越来越高，市场自由化的程度也越来越高。

一个营利性组织能否长期生存和发展，起决定性作用的是其盈利能力。

而盈利能力的强弱则受到多种因素的影响，如资本实力、员工素质、管理水平、商务能力等。

在各种因素中，商务能力起举足轻重的作用。

商业机会时时存在、处处都有，靠商务能力捕捉；只有选择到适合自身特点和市场要求的商业机会来开展生产经营活动，才能实现盈利目标。

一个企业的资本实力、员工素质和管理水平对实现企业利润目标是非常重要的，但如果其商务能力很差，不能准确把握市场变化情况、有效捕捉商业机会，生产出来的产品不能适应市场需要，将造成产品积压或滞销，进而危及企业生存。

可见，商务能力是企业生存和发展的重要能力。

在激烈的市场竞争中，企业要赢得竞争优势，提高驾驭市场风险的能力，必须增强商务能力。

商务能力的提高既要仰赖于企业家经验的积累，又离不开科学理论的指导。

<<现代商务管理与实务>>

内容概要

《现代商务管理与实务（第2版）》是为了适应高等职业教育和高等专科教育非经济管理专业教学改革培养高素质商务管理人才的需要编写的。

编写工作由国家示范院校广东轻工职业技术学院缪兴锋副教授、叶小明教授担纲。

福建对外经济贸易职业技术学院陈晓波老师参与收集资料和再版编写工作。

《现代商务管理与实务（第2版）》总结了作者多年的研究成果，全书根据作者在企业领导工作岗位的实践经验，结合当前国际经济形势特点以及商务活动管理特点的发展趋势，针对在校大学生的理论基础和学生毕业后实际工作岗位对学生商务管理知识的需求特点编写而成。

它打破了商务管理学教材单纯从学科体系出发的传统，根据高职教育的特点，让管理理论重心下移，让管理的根基着地，让商务管理学习务实。

<<现代商务管理与实务>>

书籍目录

第一章 现代商务管理概论学习目标知识的掌握技能的提高管理寓言引导案例第一节 商务概述一、商务的概念二、商务活动的内容与范围第二节 商务管理概述一、商务管理的概念二、商务管理的特点三、商务管理的职能和任务第三节 商务活动的重要性与商务管理必要性一、商务活动的重要性二、商务管理的必要性实训项目课后案例第二章 现代商务经营管理学习目标知识的掌握技能的提高管理寓言引导案例第一节 商务经营概述一、商务经营的概念二、组织的经营思想三、组织商务经营的要素与目标四、组织的经营与管理五、现代组织经营方式第二节 商务经营的环境与资源一、商务经营的外部环境二、组织内部条件分析三、组织经营的资源第三节 商务经营的市场调查与预测一、市场研究二、市场调查三、市场预测第四节 商务经营战略与决策一、经营战略概述二、商务经营决策第五节 客户关系管理一、客户关系管理的概念二、客户关系管理的作用三、客户关系管理的内容四、客户关系管理的功能模块五、客户关系管理实施的步骤实训项目课后案例第三章 现代商务财务管理学习目标知识的掌握技能的提高管理寓言引导案例第一节 商务财务管理概述一、财务管理的概念二、财务管理的目标和内容三、财务管理的原则四、财务管理的环节五、财务管理的组织第二节 商务筹资管理一、组织商务筹资管理概述二、筹资的渠道与方式三、资金需求量预测四、资金成本与资金结构优化第三节 商务投资管理一、投资管理概述二、投资方案的审核与评价三、证券投资管理实训项目课后案例第四章 现代商务合同管理学习目标知识的掌握技能的提高管理寓言引导案例第一节 商务合同概述一、合同的概念二、商务合同的分类三、商务合同格式条款四、合同的效力第二节 商务合同订立与生效一、商务合同的订立二、商务合同的订立程序三、合同生效第三节 商务合同的履行一、商务合同的履行概述二、商务合同的变更、转让和终止实训项目课后案例第五章 现代商务税务管理学习目标知识的掌握技能的提高管理寓言引导案例第一节 税务管理概述一、税务管理的概念二、发票管理三、纳税申报四、税务管理的意义及主要方法第二节 商务主要税务种类与税务筹划一、商务主要税务种类二、企业税务筹划的原则和方法第三节 国内企业商务避税方式一、为避税正名：合法的税收筹划二、企业所得税的合理筹划三、国内企业避税方式第四节 国际商务避税方式一、国际避税产生的客观原因二、国际商务避税活动实训项目课后案例第六章 现代商务冲突管理学习目标知识的掌握技能的提高管理寓言引导案例第一节 商务冲突概述一、冲突的产生及类型二、商务冲突的类型第二节 商务冲突的调解与仲裁一、商务冲突的调解二、商务冲突的仲裁第三节 商务冲突管理方法一、商务冲突的分析与诊断二、商务冲突的应对策略三、商务冲突管理的方法实训项目课后案例第七章 现代商务物流管理第八章 现代商务风险管理第九章 现代商务人员管理第十章 比较管理发展趋势参考文献

章节摘录

第二节 商务管理概述 一、商务管理的概念 管理是一个普遍性的社会现象，源远流长。自从人类有共同劳动开始，就产生了管理活动。

但对管理进行科学研究并形成完整的管理概念和理论体系则是近代的事。

19世纪末20世纪初，美国工程师泰罗创立了科学管理理论，认为管理就是以效率为中心对生产过程（车间工艺过程）进行精细的工程设计、用工测算、人员配备和物质刺激，从而实现最少劳动投入的最大产量。

泰罗等人的理论掀起了世界范围内的科学管理运动。

与此同时，法国的法约尔从高层管理的角度建立了一般管理理论，认为管理就是计划、组织、指导、协调和控制，并提出了十四大管理原则，使管理的视野更为开阔。

德国的韦伯从组织角度建立了行政组织理论，认为管理就是为实现组织目标建立理想的行政组织体系和权力结构，使组织结构合理化。

这些管理大师的开创性研究为人们科学认识管理问题奠定了坚实的理论基础，有力地推动了管理科学的发展。

行为科学学派、管理科学学派、管理过程学派、决策理论学派、权变管理学派、系统管理学派等不同管理学派随着社会经济的发展如雨后春笋般涌现，人们形象地称之为“管理理论的热带丛林”。

管理科学的大发展，为人们深刻把握管理的含义提供了有效的工具。

归纳起来说，有代表性的管理定义可以分为三类：（1）注重业务过程管理，强调以“事”为中心。

管理就是对特定的事件或组织性活动进行计划、组织、协调和控制的过程。

（2）注重人员激励，强调以“人”为中心。

管理就是采取各种激励和惩罚手段去推动他人工作的过程。

（3）注重组织目标，强调以目标为中心。

管理就是决定组织目标，组织人财物力有效实施组织目标的过程。

这三类定义分别从不同侧面揭示了管理活动的本质。

人、事、目标是管理的三大基本因素。

管理活动总是以一定的人际环境为前提，没有共同劳动就没有管理的必要，只有在两人或两人以上集合在一起共同劳动时，才需要协调人与人之间关系、形成人际合力的管理劳动。

管理总是指向某种特定事件的，人与人聚集在一起是为了完成某种特定的工作，没有特定的事件，管理活动就失去了意义。

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>