

<<ERP开发与实施教程>>

图书基本信息

书名：<<ERP开发与实施教程>>

13位ISBN编号：9787505396777

10位ISBN编号：7505396773

出版时间：2004-4

出版时间：电子工业出版社

作者：向传杰编

页数：257

字数：435000

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>

<<ERP开发与实施教程>>

内容概要

本书系统地介绍了一个铅笔厂完整的ERP系统的开发过程。

全书可以分为三部分：

第一部分内容，第1章介绍ERP原理及在国内的实施状况，第2章综合介绍铅笔厂ERP系统，从第3章到第10章分别介绍ERP系统的采购管理系统、库存管理系统、销售管理系统、计划管理系统、生产管理系统、财务管理系统、客户关系管理系统和人力资源管理系统开发与实现；

第二部分内容，第11章介绍商业企业ERP系统的基本理论和基本功能模块；

第三部分内容，第12章介绍ERP系统的实施步骤、ERP实施的基本原则以及实施ERP系统的代价和风险。

本书适合职业学校学生学习ERP软件系统的开发，也适合具有有限程序开发经验的读者使用。

<<ERP开发与实施教程>>

书籍目录

第1章 ERP原理及在国内实施状况1.1 ERP原理1.1.1 ERP的发展历史1.1.2 现阶段的ERP1.2 ERP软件的市场前景1.3 ERP到底能做什么1.4 ERP在中国的发展1.5 目前市场上ERP系统介绍本章小结习题1第2章 铅笔厂ERP2.1 生产型企业ERP原理概述2.2 铅笔厂ERP系统开发背景2.3 铅笔厂ERP系统的功能模块2.4 铅笔厂ERP系统各个功能模块简介2.5 铅笔厂ERP系统的特点2.6 铅笔厂ERP系统的安装和使用说明2.6.1 安装铅笔厂ERP系统2.6.2 安装Access数据库或其他数据库,配置数据源2.6.3 运行ERP系统2.7 数据库基本管理本章小结上机指导习题2第3章 采购管理系统开发3.1 基本概念3.2 基本理论3.2.1 采购管理的作用3.2.2 采购基本业务流程3.2.3 采购部门与其他部门的关系3.3 铅笔厂ERP采购管理系统开发基本概述3.4 采购物料管理3.4.1 添加物料管理3.4.2 修改采购物料信息3.5 采购员管理3.5.1 添加采购员3.5.2 修改采购员3.5.3 删除采购员3.6 供应商管理3.6.1 添加供应商3.6.2 修改供应商信息3.6.3 删除供应商3.7 采购订单管理3.7.1 采购订单输入3.7.2 采购订单的查询和修改3.8 物料供求分析管理3.9 到货管理3.10 退货管理本章小结上机指导习题3第4章 库存管理系统开发4.1 基本理论概述4.1.1 库存物品的基本分类4.1.2 库存管理的作用4.1.3 库存基本业务4.2 库存部门与ERP其他部门的关系4.3 铅笔厂ERP库存管理系统开发基本概述4.3.1 主要的业务4.3.2 主要的功能模块4.4 库位管理4.4.1 库位信息录入4.4.2 仓库清单录入4.5 物料库存管理4.5.1 采购订单入/出库管理4.5.2 生产领料/退料管理4.6 产品库存管理4.6.1 生产产品入/出库管理4.6.2 产品销售入/出库管理4.7 库存移动管理4.8 库存调整管理4.9 查询4.9.1 库存物品查询4.9.2 库存调整移动查询4.9.3 货物入/出库查询本章小结上机指导习题4第5章 销售管理系统开发5.1 基本理论概述5.1.1 销售管理的作用5.1.2 销售管理的基本业务5.2 销售部门与ERP其他部门的关系5.3 铅笔厂ERP销售管理系统开发基本概述5.3.1 销售系统主要业务分析5.3.2 主要功能模块5.4 客户管理5.4.1 客户资料录入5.4.2 客户资料修改5.4.3 客户信息查询5.5 销售人员管理5.5.1 销售人员资料录入5.5.2 销售人员资料修改5.5.3 销售人员信息查询5.6 销售产品管理5.6.1 销售产品录入5.6.2 销售产品维护5.6.3 销售产品查询5.7 销售预测管理5.7.1 销售预测计划录入5.7.2 销售计划维护5.7.3 销售预测计划查询5.8 销售订单管理5.8.1 销售订单录入5.8.2 销售订单维护5.8.3 销售订单跟踪5.9 查询与统计5.9.1 销售计划完成情况统计与查询5.9.2 按时间查询与统计销售订单5.9.3 按销售人员查询与统计销售订单5.9.4 按客户查询与统计销售订单本章小结上机指导习题5第6章 计划管理系统开发6.1 基本理论概述6.1.1 计划管理的作用6.1.2 计划管理的基本业务6.2 计划部门与ERP其他部门的关系6.3 铅笔厂ERP计划管理系统开发的基本概述6.3.1 产品供求计划6.3.2 物料供求计划6.4 计划管理系统基本功能模块6.5 销售计划管理6.5.1 销售计划分析6.5.2 销售计划调整6.6 生产计划管理6.6.1 产品供求分析6.6.2 制定生产计划6.7 物料采购计划管理6.7.1 物料供求分析6.7.2 制定物料采购计划本章小结上机指导习题6第7章 生产管理系统开发7.1 基本理论概述7.1.1 生产管理的作用7.1.2 生产管理的基本业务7.2 生产部门与ERP其他部门的关系7.3 铅笔厂ERP生产管理系统开发基本概述7.3.1 生产管理系统主要业务分析7.3.2 生产管理系统基本功能模块7.4 产品物料单管理7.4.1 产品物料清单输入7.4.2 产品物料清单维护7.4.3 查询7.5 生产订单管理7.5.1 生产订单录入7.5.2 生产订单维护7.5.3 生产订单查询7.6 生产领料管理7.6.1 生产领料单的生成7.6.2 生产领料单的维护7.6.3 生产领料单的查询7.7 生产产品管理7.7.1 生产产品确认完工入库7.7.2 生产产品查询本章小结上机指导习题7第8章 财务管理系统开发8.1 基本理论概述8.1.1 财务管理的作用8.1.2 财务管理的基本业务8.2 财务部门与ERP其他部门的关系8.3 会计的基础知识8.3.1 会计的定义8.3.2 会计前提和原则8.3.3 会计的六大要素8.3.4 借贷记账法(会计分录)8.4 铅笔厂ERP财务管理系统开发基本概述8.5 基本设置8.5.1 会计科目设置8.5.2 货币兑换率设置8.5.3 会计期间设置8.5.4 会计人员设置8.6 应收账款管理8.6.1 导入销售资料8.6.2 发票单管理8.6.3 收款单管理8.6.4 送货分录8.6.5 发票分录8.6.6 收款分录8.6.7 分录查询8.6.8 分录过账8.7 应付账管理8.7.1 导入采购资料8.7.2 发票单管理8.7.3 付款单管理8.7.4 收货分录8.7.5 发票分录8.7.6 付款分录8.7.7 分录查询8.7.8 分录过账8.8 资金管理8.8.1 库存现金代码设置8.8.2 银行存款代码设置8.8.3 现金日记账8.8.4 银行存款日记账8.8.5 日记账查询/存档8.8.6 凭证录入/试算8.8.7 凭证过账8.9 成本管理8.9.1 标准成本管理8.9.2 实际成本管理8.9.3 成本查询8.10 总账报表管理8.10.1 凭证管理8.10.2 汇总报表8.10.3 资产负债表8.10.4 损益表本章小结上机指导习题8第9章 客户关系管理系统开发9.1 基本理论概述9.2 铅笔厂ERP客户关系管理的基本业务9.3 整合客户资料信息9.4 潜在客户管理9.4.1 添加潜在客户9.4.2 潜在客户业务跟踪9.4.3 维护潜在客户9.5

<<ERP开发与实施教程>>

活动管理9.5.1 添加新活动9.5.2 活动维护9.6 客户服务管理9.6.1 客户服务执勤管理9.6.2 添加客户意见/问题9.6.3 维护客户意见/问题本章小结上机指导习题9第10章 人力资源管理系统开发10.1 基本理论概述10.2 铅笔厂ERP人力资源管理的基本业务10.3 基本设置10.3.1 部门设置10.3.2 职位设置10.4 员工档案管理10.4.1 新进员工10.4.2 员工资料管理10.5 工资管理10.5.1 工资核算10.5.2 工资查询10.6 招聘及培训管理10.6.1 招聘计划10.6.2 培训计划10.7 综合查询管理本章小结上机指导习题10第11章 商业企业ERP系统11.1 商业业态与商业ERP概述11.1.1 商业业态11.1.2 商业ERP特征11.2 基本资料概述11.3 采购管理11.3.1 采购业务分析11.3.2 新品采购进货11.3.3 成熟商品采购进货11.3.4 采购进货退货11.3.5 单据及单据的状态11.4 销售管理11.4.1 零售与零售退货11.4.2 批发与批发退货11.4.3 商品调价和促销11.5 库存管理11.5.1 库存的控制11.5.2 库存盘点11.5.3 库存的溢和调拨11.6 账务和成本11.6.1 供应商结算11.6.2 核算体系11.7 连锁管理11.7.1 连锁企业概念11.7.2 总部配货到门店分析11.8 案例——烟台振华商厦ERP系统本章小结习题11第12章 ERP系统的实施12.1 ERP系统的实施步骤12.1.1 立项12.1.2 流程设计12.1.3 系统配置12.1.4 测试12.1.5 运行12.2 ERP实施的基本原则12.3 实施ERP系统的代价和风险12.3.1 实施ERP的代价12.3.2 实施ERP的风险

<<ERP开发与实施教程>>

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>