

<<经济学视角与管理学思维>>

图书基本信息

书名：<<经济学视角与管理学思维>>

13位ISBN编号：9787542634917

10位ISBN编号：7542634917

出版时间：2011-3

出版时间：茅渝锋 上海三联书店 (2011-03出版)

作者：茅渝锋 编

页数：450

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>

## <<经济学视角与管理学思维>>

### 内容概要

《经济学视角与管理学思维》分为四个部分：世界经济观察、金融视角、企业管理思维、人力资源管理，收入的论文包括《中日经贸关系及对亚洲经济一体化的影响》、《论上海建设国际金融中心的机遇与挑战》、《浅谈如何建立企业社会责任系统》等。

## <<经济学视角与管理学思维>>

### 作者简介

茅渝锋 公务员，工作单位为中国浦东干部学院，江苏张家港人，上海市虹口区第四届青年联合会委员，中国人民大学新闻学硕士生，工程师，国家专利“抗震逃生冰箱”发明人。  
曾担任有线电视台记者、上海东方卫视编导，拍摄制作了大量电视新闻、纪录片和专栏节目。  
2004年应日本国土交通省邀请，作为上海媒体嘉宾出席日本四国地区论坛并发表演讲。  
2009年，担任市地党政领导干部“城市科学发展”专题研究班、“公共政策研究”专题培训班指导老师。  
2010年，策划出版学术著作《守望地平线——新闻传播学视野与思维》，并担任主编。

## &lt;&lt;经济学视角与管理学思维&gt;&gt;

## 书籍目录

世界经济观察中日经贸关系及对亚洲经济一体化的影响浅析中国企业在墨西哥投资的风险与困难浅析美国对华贸易保护主义政策的成因韩国创业板的成功对我国创业板的启示进一步推进人民币汇率形成机制改革浅谈人民币升值对我国对外贸易的影响汽车零部件行业中的工程更改与物流管理及其经济影响金融视角我国私人银行业务发展的现状及对策探讨券商经纪业务市场化激烈竞争下的生存之道论上海建设国际金融中心的机遇与挑战小额信贷在中国的发展信用卡分期与小额贷款的利与弊的简析上海建设国际金融中心软实力差距与赶超策略选择浅析企业如何成功并购以及相应的风险管理论创业板上市公司的发行费用及超募现象小议新股发行改革方向论“科技型中小企业短期贷款履约保证保险”的试点开展尽快推动民营企业债券的发行金融危机对中国商业银行风险管理模式的启示关于浮息债券发行设计方案的比较分析新股发行方式中存在的问题及对策民营教育企业上市，延续资本投资热潮企业管理思维霸软公司软件开发项目时间管理的实证研究浅析艺术品价格的形成和波动机制浅议Web3.0时代i轻公司发展浅析小型私营企业员工幸福感的影响因素在企业文化建设中引入知识管理论HR的价值论企业的内部财务风险及其防范中小企业如何建立有效的财务管理试论国内ERP中的财务系统与国外的差异以及改进建议处于产品生命周期尾端的进口原研药品的市场营销策略浅谈如何建立企业社会责任系统从海尔物流现象看供应链管理浅谈企业的员工激励机制惠普激光打印机业务的供应链模式变革浅析中国自主品牌汽车的品牌之感谈审计的独立性——小议CPA非审计服务对其审计独立性的影响论小型贸易企业内控流程方案设计——以兼松KGK为例人力资源管理浅析新生代农民工的福利问题中小企业绩效考核在实践中的思考试析如何提升科技型中小企业的组织能力公共图书馆人力资源培训与开发的实践探讨浅谈旅行社韩国部计调人员的激励问题SG公司绩效管理体系研究人力资源管理培训误区解析企业大学培训模式探究浅析企业中的个人所得税筹划我国知识型员工激励因素分析如何加强数据在培训评估中的有效性浅谈中小企业的人才储备浅析我国银行业人力资源管理与企业文化建设浅谈《职工带薪年休假条例》为何难以落到实处论企业营销人员激励从激发欲望着手论企业持续发展的成功关键要素之一——继任者计划

章节摘录

版权页：插图：（三）完善系统工程建设，提供强有力的技术支撑。

技术先进、功能强大的系统支持是成功发展私人银行的重要硬件。

国内银行目前在客户关系管理、客户交易处理、分析客户资产状况、评价客户经理业绩等方面，IT系统大多处于分散状态，还没有实现系统的高度集成，还不能很好地满足客户综合化、个性化的理财需求。

为此，必须要下大力气建立健全IT支持体系，大力提高IT系统建设的实时性、交互性、前瞻性和扩展性。

要加强以客户经理为中心的个人客户信息的收集、处理和查询系统的建设，发展高效的客户关系管理技术，提高营销效率。

要建立高效的管理信息系统、金融产品信息反馈体系和客户信息资源的开发运用体系，分析产品和客户对银行的贡献度，提高服务效率。

要大力发展网上银行系统，提供详细、安全的网上解决方案，以满足交易的私密性等需求，方便客户经理跨区域开展业务，提高私人银行业务的竞争力。

（四）加快专业人员培养，打造高素质的人才队伍。

专业高效、训练有素的营销团队是成功发展私人银行的重要基础。

一是要及早挑选一批有较高专业素养、很好的“人脉”、合理的知识结构、较高的鉴赏水平的人员来作为产品经理、投资专家的基本队伍。

二是要适度引进。

要大胆引进一些财富管理领域产品研发、市场营销和风险管理等诸方面的国外高级管理专业人才，作为开展私人银行业务的骨干力量，打造一支高水平的私人银行研究团队和投资顾问团队，为客户提供专业化、个性化服务。

三是要进一步健全激励约束机制。

通过制定清晰的职业生涯发展规划，加大绩效挂钩在不同岗位、不同层次的分配比重，激励员工尽职尽责地做好本职工作，在增强对业内外优秀人才吸引的同时，保持人才队伍的相对稳定。

<<经济学视角与管理学思维>>

编辑推荐

《经济学视角与管理学思维》是由上海三联书店出版的。

<<经济学视角与管理学思维>>

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>