

<<管理信息系统原理与应用基础>>

图书基本信息

书名：<<管理信息系统原理与应用基础>>

13位ISBN编号：9787561542699

10位ISBN编号：7561542690

出版时间：2012-8

出版时间：厦门大学出版社

作者：郑文礼、周红刚、钟镒光

页数：332

字数：400000

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>

## <<管理信息系统原理与应用基础>>

### 内容概要

《管理信息系统原理与应用(管理学系列教材)》编著者郑文礼等。

管理信息系统在企业经营管理和社会经济生活中的作用越来越重要，因而已经成为高等院校经济类和管理类专业的核心课程之一。

本书主要面向非计算机专业人员，在结构设计上略去了系统具体开发及程序设计等软件开发技术方面的内容，将重点放在“系统的管理和应用”方面，旨在让更多的非技术性管理人员理解管理信息系统的组成原理，进而能综合运用多种工具(系统)实现企业的信息化管理。

如何充分发挥管理信息系统在管理活动中的作用，是本书关注的核心问题。

书籍目录

第一章 信息系统概述

开篇案例

第一节 信息与信息管理

第二节 信息系统

第三节 管理信息系统

第四节 管理信息系统的结构

第五节 管理信息系统的典型实例

第二章 管理信息系统的战略规划与开发

开篇案例

第一节 管理信息系统战略规划的概念

第二节 制订管理信息系统战略规划常用的方法

第三节 开发管理信息系统的方法

第三章 管理信息系统的技术基础

开篇案例

第一节 不同类型的电子计算机

第二节 操作系统

第三节 数据库简介

第四节 计算机网络

第五节 企业计算模式

第四章 客户关系管理

开篇案例

第一节 客户关系管理概述

第二节 客户关系管理系统

第三节 客户关系管理系统的实施

第四节 客户关系管理未来发展趋势

第五章 供应链管理

开篇案例

第一节 供应链概述

第二节 供应链管理概述

第三节 供应链管理系统

第四节 供应链管理的实施

第六章 企业资源计划ERP

开篇案例

第一节 ERP的由来

第二节 ERP系统的内涵

第三节 ERP系统的选型

第四节 ERP系统的实施

第五节 ERP在中国的应用

第六节 ERP未来的发展趋势

第七章 决策支持系统

开篇案例

第一节 决策的基本概念

第二节 决策支持系统概述

第三节 决策支持系统的基本结构

第四节 新一代的决策支持系统

<<管理信息系统原理与应用基础>>

第八章 企业电子商务

开篇案例

第一节 电子商务概述

第二节 电子商务的运作模式

第三节 电子商务中的信息安全

第四节 电子商务应用

第九章 信息系统的安全

开篇案例

第一节 信息系统安全概述

第二节 信息系统安全分级管理制度

第三节 信息系统安全实施

参考文献

## 章节摘录

版权页：插图：因此，数据分析管理系统是客户关系管理思想和信息技术的有机结合，是客户关系管理系统的重要组成部分，是企业前台各部门进行各种业务活动的基础。

（4）信息技术管理系统由于客户关系管理的各功能模块和相关系统运行都由先进的技术进行保障，因此对于信息技术的管理也成为CRM系统成功实施的关键。

在信息技术管理系统中，主要有四个方面的内容：一是其他子系统应用软件的管理，主要是指对保障其他子系统或功能模块正常运行中不可缺少的应用软件的管理，如数据库管理系统等；二是中间软件和系统工具的管理，指的是在分散的计算机环境中能够使应用层的程序直接相互连通的实施系统软件，如系统执行管理工具等；三是企业及系统的集成管理，将CRM系统与企业的其他信息系统，如企业资源计划ERP、供应链管理SCM等系统进行集成；四是电子商务技术和标准管理，如因特网技术及应用、通信标准管理等。

3.客户关系管理系统的特征 客户关系管理系统依据先进的管理思想，利用先进的信息技术，帮助企业最终实现客户导向战略，这样的系统具有如下特点：（1）先进性 客户关系管理系统涉及种类繁多的信息技术，比如数据仓库、网络、多媒体等许多先进的技术。

同时，为了实现与客户的全方位交流和互动，要求呼叫中心、销售平台、远端销售、移动设备以及基于因特网的电子商务站点的有机结合，这些不同的技术和不同规则的功能模块要结合成统一的客户关系管理系统，需要不同类型的资源和专门的技术支持。

因此，客户关系管理系统具有高技术的特征。

（2）综合性 客户关系管理系统包含了客户合作管理、业务操作管理、数据分析管理、信息技术管理四个子系统，综合了大多数企业的销售、营销、客户服务行为的优化和自动化的要求，运用统一的信息库，开展有效的交流管理和执行支持，使交易处理和流程管理成为综合的业务操作方式。

不论是在传统的行业还是在新兴的行业，客户关系管理系统使企业拥有了畅通高效的客户交流互动渠道、基于统一的信息平台综合面对客户的业务工具，从而帮助企业跟上信息化时代的脚步，实现从传统的企业模式向以电子商务为基础的现代企业模式转变，有效提高企业的竞争能力。

编辑推荐

如何充分发挥管理信息系统在管理活动中的作用，是《管理学系列教材:管理信息系统原理与应用基础》关注的核心问题。

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>