

<<商业的奥秘>>

图书基本信息

书名：<<商业的奥秘>>

13位ISBN编号：9787802557345

10位ISBN编号：7802557348

出版时间：2011-5

出版时间：企业管理出版社

作者：（美）加布尔雷斯

页数：372

字数：300000

译者：派力

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>

## <<商业的奥秘>>

### 内容概要

本书是一本来自美国、权威热销的、关于商业原理的普及性经典读物，通过一系列的经典商业案例和图表，为读者了解商业活动提供了广泛而深入解说。

从丝绸之路萌芽的国际贸易到小摊小贩再到现代公司经营，作者剖析了现代商业的变迁、商业惯例的演化以及今天它们在各种类型（合资公司，合伙公司，私人控股公司，非营利组织）与不同规模公司中的实际应用；同时本书还解释了公司功能和职能部门——从营销到财务，行政部门到人力资源管理部门的实际运行。

## <<商业的奥秘>>

### 作者简介

萨莎·加布尔雷斯，美国著名咨询顾问、研究员、演讲家和职业经理人。杰伊R.加布尔雷斯管理顾问有限公司的合伙人，主管市场营销、信息技术、合同谈判、人力资源和会计审核，并从事合资企业管理和商界女性研究。她在国际管理发展学院担任兼职研究员，为高级行政人员开展讲座、研讨会，并在卡尔斯滕顾问中心和富国银行担任管理职务。

## <<商业的奥秘>>

### 书籍目录

前言

1 引言

商业是什么

商业的历史

小结

2 企业基础知识

企业类型

基本经济原理

基本的组织类型

矩阵式组织

小结

3 公司战略

什么是公司战略

战略级别

制定战略的不同方法

多元化战略

战略制定流程

一位首席战略官的一天

一位战略管理顾问的一天

公司战略的工作

网络资源

小结

4 领导

什么是领导?

法约尔与泰勒：管理原理

领导与权力：使用与滥用

团队指挥官：领导者做什么?

领导风格：如何成为一名领导者?

实例

董事会

一些首席运营官的一天

一位CEO的一天

小结

5 财务与会计

财务是什么?

财务为何重要?

利率的概念

什么是会计?

财务报表

会计与财务的结合点

投资人：股东和债券持有人

## <<商业的奥秘>>

债权人

一位CFO的一天

网络资源

小结

6 营销

营销是什么？

营销的重要性

战略营销计划

识别客户

营销方法

客户关系管理

品牌与品牌建立

广告

一位营销经理的一天

网络资源

小结

7 销售

销售是什么？

销售职能的重要性

分销渠道

谁是客户？

奖励机制

一位销售经理的一天

网络资源

小结

8 管理信息系统

什么事管理信息系统？

MIS/IT 为什么重要？

MIS 的人

信息处理

系统设计

安全性

一位MIS经理的一天

网络资源

小结

9 人力资源

什么是人力资源？

人力资源为什么重要？

战略性与事务性HR

招聘流程

评估流程

## <<商业的奥秘>>

人才管理与人员发展

激励

组织发展

一位HR经理的一天

网络资源

小结

### 10 供应链

什么是供应链？

供应链为什么重要？

采购

运营

外包

为什么要外包？

物流与配送

射频识别

一位供应链经历的一天

网络资源

小结

### 11 研究与发展

什么是研究与发展？

研究与发展为什么重要？

历代研发

寻宝

我们造了他们就会买吗？

一位研发经理的一天

网络资源

小结

### 12 其他辅助职能

法律

传播

投资者关系

公共事务

卫生、安全与环境

质量

客户维护

一位企业事务部主管的一天

小结

附录：工作\职业培训及资源储备

## <<商业的奥秘>>

### 章节摘录

版权页：插图：谁是利益相关者？

他们包括集团股东（所有者）、员工、客户、供应商和公众等。

股东或投资者希望领导者能够负责任地管理并明智地使用他们的资金，以获得稳定而丰厚的利润。

员工都希望能够得到公正的待遇，自己投入的工作能够换得一份体面的薪水。

客户希望能够购买优质实用的产品和服务，证明公司产品或服务的定价是合理的。

如果产品出现问题，客户希望公司给予支持，修理或替换该产品。

供应商希望公司能够按照协商条件支付款项。

公众希望公司能成为“优秀市民，”不污染环境，回馈社会。

每一位利益相关者都希望公司能够诚实地和他们打交道，没有欺诈行为。

领导者的职责就是保证公司内部所有员工都努力满足利益相关者的不同期望。

但是，正如我们看到的，许多公司领导并未起到模范带头作用。

平衡术公司CEO必须对外部现实环境与内部决策流程进行平衡。

如果公司在一个新市场或国家面临一个强有力的竞争者，公司必须对所采取的行为与利益相关者可能会受到的影响之间进行平衡。

比如，一个在发展中国家做生意的公司为了获取更高利润可能会削减成本（通过雇佣廉价劳动力，工厂条件达不到美国标准，污染当地水源等手段）。

但这些行为最终会阻碍公司发展（比如耐克被发现在亚洲雇佣廉价劳动力），通常会影响自身在本国的销售。

## <<商业的奥秘>>

### 媒体关注与评论

加布尔雷斯，一名为企业管理人员进行培训的著名管理咨询专家，她以一种轻松的写作方式，为对工商管理有兴趣的读者提供了一本涵盖商业原理的普及性经典读物。

非常值得推荐！

——《选择》杂志这本书为大众读者介绍了商业的基本原理和企业战略方面内容，涵盖领导力、财务和会计、市场营销、销售、信息系统管理、人力资源、供应链、研发以及其他相关职能，是一本绝佳的商业入门指南。

——《图书新闻参考与研究》本书以一种通俗易懂、引人入胜的写作风格，对那些很想了解商业领域，但没有或只有很少商业知识的年轻读者很有吸引力。

加尔布雷斯用一种鸟瞰全景的视角，将庞杂的商业知识成功地浓缩成集可读性和指导性于一体的著作，这本身就值得钦佩。

此外，她对各种不同学科的涉猎更是令人印象深刻。

——《商业与金融》杂志



## <<商业的奥秘>>

### 编辑推荐

《商业的奥秘:是什么、做什么、怎么做？

》与热播的CCTV大型纪录片及其图书《公司的力量》《华尔街》同类题材，一本洞悉商业原理的普及性经典读物，美国版权引进，亚马逊网站热销图书。

鸟瞰全景、历史视角、通俗易懂、引人入胜，帮你了解商业的全貌、洞悉商业的真谛、成为商界的精英！

<<商业的奥秘>>

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>