

<<战略管理>>

图书基本信息

书名：<<战略管理>>

13位ISBN编号：9787111340508

10位ISBN编号：7111340507

出版时间：2011-5

出版时间：机械工业出版社

作者：刘平 编

页数：272

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>

## <<战略管理>>

### 内容概要

“企业战略管理”是工商管理类专业的主干课。本书是省级精品课程“企业战略管理”的配套教材。根据应用型人才的培养目标和“应用为本、学以致用”的办学理念，理论部分贯彻“精、新、实”的原则，精选必需的内容，重点集中在战略规划的理论、流程、方法与工具。其余内容引导学生根据兴趣和需要有目的、有针对性地自学。实践部分则突出应用能力的培养，加大实践教学的力度，创新实践教学的内容和形式。以此为依据，统筹考虑和选取教学内容，做到教学内容新颖、精辟，同时把最新科研成果引入教学，突出了课程内容的应用性与先进性。本书既可以作为应用型本科相关专业“企业战略管理”课程教材，也可以作为MBA“企业战略管理”课程教材；既可以作为企业战略管理的培训用书或参考书，也可以作为企业战略管理实务工作者的学习用书。

封底无防伪标均为盗版版权所有，侵权必究本书法律顾问北京市展达律师事务所

## &lt;&lt;战略管理&gt;&gt;

## 书籍目录

前言

教学建议

第一篇 战略管理导论

第1章 战略管理概述

引入案例：百年柯达成也战略，败也战略

1.1 企业战略的基本概念

1.2 战略管理的内涵

1.3 战略管理的过程

1.4 战略管理的利益相关者

阅读材料1-1：战略管理理论的演进

阅读材料1-2：战略管理主要学派简介

第2章 战略规划实例

引入案例：新华vs.友邦，条条大路通罗马

2.1 战略规划概述

2.2 新华人寿“二五”规划解析（一）

2.3 新华人寿“二五”规划解析（二）

阅读材料2-1：战略管理的辩证法

第二篇 战略环境分析

第3章 外部环境分析

引入案例：变革中的招商银行

3.1 宏观环境分析

3.2 行业（产业）结构分析

3.3 竞争对手分析

3.4 客户分析

3.5 外部环境分析方法

第4章 内部环境分析

引入案例：解剖家世界危机，做大还是做强

4.1 企业资源分析

4.2 企业能力分析

4.3 企业核心能力分析

4.4 内部环境分析方法

阅读材料4-1：基础管理是缔造联想的基石

阅读材料4-2：高成长企业的长赢基因

第三篇 企业使命与战略选择

第5章 企业使命与战略目标

引入案例：联想，从中国品牌到国际品牌

5.1 企业愿景与使命

5.2 企业功能的定位

5.3 企业战略目标体系

阅读材料5-1：全面认识战略和战略决策

阅读材料5-2：社会责任与企业公民行为

第6章 战略选择方法与评价

引入案例：海尔战略vs. TCL思维

6.1 SWOT分析

6.2 波士顿矩阵

## <<战略管理>>

6.3 GE矩阵

6.4 战略方案的评价及选择

阅读材料6-1：联想为何决定收购IBM PC

### 第四篇 战略选择模式

#### 第7章 总体战略

引入案例：波导，手机黑马何去何从

7.1 稳定型战略

7.2 发展型战略：战略类型

7.3 发展型战略：实现方式

7.4 防御型战略

7.5 战略选择实践

阅读材料7-1：快乐购的全媒体销售模式

阅读材料7-2：走出去的挑战

#### 第8章 竞争战略

引入案例：三星商业模式的改变

8.1 基本竞争战略

8.2 不同产业结构下的竞争战略

8.3 不同市场竞争地位下的竞争战略

8.4 竞合战略与蓝海战略

阅读材料8-1：让竞争对手变成合作伙伴

阅读材料8-2：诺基亚三打苹果，智能手机“空战”升级

### 第五篇 战略执行与变革

#### 第9章 战略实施与控制

引入案例：德隆系倒塌，母子公司管控之败

9.1 企业战略实施

9.2 企业战略控制

9.3 平衡计分卡

9.4 EVA管理与标杆管理

阅读材料9-1：职能战略简介

阅读材料9-2：腾讯多元化之险

#### 第10章 战略变革与永续经营

引入案例：联想“二次革命”全面进军移动互联网

10.1 企业战略变革

10.2 战略变革主导逻辑

10.3 企业流程再造

阅读材料10-1：为了前进必须付出的代价

阅读材料10-2：柳传志喜获大奖，联想国际化广受好评

阅读材料10-3：宏再造

### 参考文献

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>