

<<供应链管理沙盘实训教程>>

图书基本信息

书名：<<供应链管理沙盘实训教程>>

13位ISBN编号：9787302301462

10位ISBN编号：7302301468

出版时间：2012-10

出版时间：清华大学出版社

作者：刘瑶，何董培 主编

页数：136

字数：254000

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>

<<供应链管理沙盘实训教程>>

内容概要

本书详细介绍了供应链管理沙盘实训教学内容，全书共包含5章内容，分别为认知供应链、组建团队、熟悉经营规则、企业经营及业绩提升指南，以便让学生对供应链有一个直观的认识，在对抗中感受供应链上下游企业的竞争与合作，寻找企业共赢的平衡点，进而能够从整个供应链管理的角度思考企业的运营和业务管理。

本书由教学经验丰富的高校老师和企业专家共同编写，内容编排合理，贴近企业实际。
本书可作为高等学校供应链管理沙盘课程实训教材，也可作为企业内部供应链管理沙盘培训教材。

<<供应链管理沙盘实训教程>>

书籍目录

第1章 认知供应链

- 1.1 供应链概述
- 1.2 认知供应链管理
- 1.3 走进供应链管理沙盘
 - 1.3.1 认知沙盘
 - 1.3.2 供应链管理沙盘简介

第2章 组建你的团队

- 2.1 公司经营环境
- 2.2 组建团队
 - 2.2.1 生产制造企业
 - 2.2.2 分销渠道企业
 - 2.2.3 终端零售企业

第3章 熟悉经营规则

- 3.1 生产制造企业的经营规则
 - 3.1.1 厂房处理
 - 3.1.2 仓库处理
 - 3.1.3 生产线处理
 - 3.1.4 产品研发投资规则
 - 3.1.5 直营店(旗舰店)建设
- 3.2 分销渠道商的经营规则
 - 3.2.1 代理资质
 - 3.2.2 渠道建设与管理
 - 3.2.3 仓储与运输
- 3.3 终端零售企业的经营规则
 - 3.3.1 店面建设
 - 3.3.2 仓储规则
 - 3.3.3 运输规则
- 3.4 销售规则
 - 3.4.1 销售规则
 - 3.4.2 广告效益值规则
- 3.5 其他规则

.....

第4章 经营你的企业

第5章 业绩提升指南

附录1 市场预测图

附录2 制造商学员手册

附录3 渠道商学员手册

附录4 终端商学员手册

<<供应链管理沙盘实训教程>>

章节摘录

对于企业经营者来讲，接手一个企业时，必须全面了解企业的情况，包括企业内部的财务状况、产品赢利能力、企业外部的市场需求、同行业竞争情况、上下游企业间的合作情况等，才能更有效地达成企业的经营目标。

2.1 公司经营环境 在我们身边，存在着这样的一条供应链，它由生产制造、分销渠道和终端零售三家企业构成，它们一直专注于某行业P产品的生产与经营，并在长期的生产经营过程中形成了一定程度的合作关系：生产制造企业将符合市场需求的产品生产出来，交由分销渠道企业，借由渠道的分销力量和仓储能力将产品运送到终端零售商手中，最后借助于终端的门店及销售人员的努力将产品送到消费者面前，如此周而复始，不断循环。

同时三家企业又是独立的经济主体，追求着各自不同的经营目标和利润目标。职能的不同，迫使它们相互依存相互配合；主体的不同，又必然导致在经营的过程中出现利益冲突不断升级的局面；左手是自身企业的利益，右手是难以分割的合作伙伴关系，孰轻孰重，如何取舍，如何抉择，是我们这条供应链的三方亟待解决的问题。

从经营现状来看，目前它们所经营的产品P1在东区市场知名度较高，获得了消费者的广泛认可，具有良好的市场发展潜力。

最近一家权威机构对该行业的发展前景进行了预测，认为P产品将会从目前相对较低的技术水平发展为一个高技术产品，供应链中的三家企业正在商讨是否要研发更新的产品来满足消费者的需求，从而获取更大的利润。

正是由于上述各种原因，为了更好地适应市场发展并使三家企业更加有效地合作，三家公司董事会分别研究决定将企业交给一批优秀的新管理者进行发展经营。

.....

<<供应链管理沙盘实训教程>>

编辑推荐

“ERP沙盘模拟”是在汲取国内外咨询公司、培训机构的管理训练课程精髓的基础上而设计的企业经营管理实训课程。

该课程面世以来，其体验式教学方法获得受训者的广泛认可，成为继传统教学与案例教学之后的一种新的教学尝试。

“ERP沙盘模拟”课程及其教学方法不仅适用于高等院校经济管理专业及其他专业的实训教学，亦适用于企业开展旨在提升管理知识、提高管理技能各类培训。

<<供应链管理沙盘实训教程>>

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>