

<<创新与创业管理>>

图书基本信息

书名：<<创新与创业管理>>

13位ISBN编号：9787305048296

10位ISBN编号：7305048291

出版时间：2006-9

出版时间：南京大学出版社

作者：李时椿,常建坤

页数：350

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>

## <<创新与创业管理>>

### 内容概要

本书以创业过程为主线，以中国大学生创业为背景，以提高分析和解决创业创新过程中实际问题的能力为宗旨，将创业和创新两个不同学术领域相关知识有机渗透、熔于一炉，讲求知识的系统性；同时，紧密跟踪国内外创业创新领域最新研究成果，注重反映创业创新所需技能。

因此，本书亦适合社会各类创业者、企业管理人员阅读参考。

本书案例资源丰富，实战性、操作性强。

全书以中国大学生创业案例为主，兼收并蓄全球经典创业创新案例近百个，尤其适合中国大学生学习、借鉴。

## &lt;&lt;创新与创业管理&gt;&gt;

## 书籍目录

前言第一章 席卷全球的创业浪潮第一节 主要发达国家创业现状与发展趋势第二节 国际著名大学创业与创业教育第三节 创业与创业教育研究的发展趋势第四节 创业和创业教育对我国经济社会发展的重要作用案例：比尔·盖茨的创业历程第二章 中国大学生创业第一节 中国的创业与高等院校创业教育第二节 当代中国大学生创业第三节 大学生创业的选择与借鉴第四节 提高大学生创业成功率的思考案例：在校大学生创业网站卖出200万元第三章 创业、创新与创业管理第一节 创业与创新：概念、内涵与关系第二节 创新概念的拓展第三节 创新的基本方法第四节 从创新到创业的过程第五节 创业管理的内涵与特征第六节 创业教育与创新教育、素质教育关系案例：从思维创新到世界500强的创业之路第四章 创业者特质第一节 成功创业者特质第二节 创业者素质第三节 企业家精神案例：山姆·华顿的企业家精神与沃尔玛第五章 市场和商机第一节 市场分析第二节 商机识别与把握第三节 创业时机选择与决策案例：商机把握与李嘉诚创业第六章 创业方案策划第一节 创业目标策划第二节 商业模式选择第三节 企业设立方式与法律形式选择第四节 企业注册登记案例：“美特斯邦威”和“谭木匠”商业模式的选择与创新第七章 创业方案与资源整合第一节 创业计划书第二节 创业融资第三节 创业团队组建案例：“挑战杯”中国大学生创业计划竞赛银奖作品选第八章 初创期企业经营管理第一节 创业期企业的决策管理第二节 创业期人力资源管理第三节 创业期财务管理第四节 创业期营销管理案例：联想的初创期管理第九章 创业企业激励第一节 创业激励机制的设计第二节 创业企业层级激励第三节 创业企业的产权激励案例：松下鼓励员工创业的激励机制第十章 创新与新企业成长第一节 创业企业成长模式与特征第二节 创业企业产品创新第三节 创业企业品牌创新第四节 创业企业市场创新第五节 创业企业文化创新案例：基业长青的秘诀——联想20年创业文化第十一章 创业风险与危机管理第一节 创业风险的类型第二节 创业前期的风险第三节 创业过程中风险第四节 创业后期的风险第五节 创业危机管理案例：金正电子炼狱重生参考文献

章节摘录

第一节 主要发达国家创业现状与发展趋势 知识经济时代,高科技产业的发展将成为一国竞争力的主要决定因素,而高科技产业的发展不仅需要大批具有创新精神和创造力的人才,更需要一个完整的创业体系的支撑,创业已成为一国经济持续发展的原动力。

一、美国的创业活动与高校创业教育 目前,发达国家尤其是美国,通过系统正规的创业教育已经源源不断地培养出大批创新创业型人才,以比尔·盖茨为代表的创业者们已经彻底改变了美国和世界的经济,创造出前所未有的巨大价值,推动了整个社会经济、高科技产业和创新体系的蓬勃发展。

1. 美国社会的创业活动与高校创业教育 20世纪90年代以来,美国经济的高速增长堪称当代经济奇迹。

全美每年都有110多万个新公司成立,创业高潮在美国一浪高过一浪,在美国历史上,创业从来没有像现在这么生机勃勃。

创业为美国经济增添了活力,创造了大量就业机会,支撑了美国经济几十年持续强劲的发展。

未来学家约翰·奈斯彼特认为:创业是美国经济持续繁荣的基础。

世界管理学大师彼得·德鲁克认为:创业型就业是美国经济发展的主要动力之一,是美国就业政策成功的核心。

据麻省理工大学1999年的一项统计,该校毕业生已经创办了4 000家公司,仅1994年这些公司就雇佣了110万人,创造了23 220亿美元的销售额。

<<创新与创业管理>>

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>