

<<ERP理论与实践>>

图书基本信息

书名：<<ERP理论与实践>>

13位ISBN编号：9787309093681

10位ISBN编号：7309093682

出版时间：2012-12

出版时间：夏家莉 复旦大学出版社 (2012-12出版)

作者：夏家莉 编

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>

<<ERP理论与实践>>

内容概要

《ERP理论与实践》注重理论与实践的结合，不仅详细讲述了ERP的原理和流程，还从软件工程的角度介绍了ERP系统的架构和操作。

有利于理解ERP原理，有利于熟悉业务流程，有利于掌握表单应用，有利于培养学生尤其是高年级学生的综合能力和创新精神，这是得到广大读者肯定的特色。

<<ERP理论与实践>>

作者简介

夏家莉，教授、博士生导师，江西省中青年学科带头人，2003年毕业于华中科技大学，获计算机科学与理论博士学位。

长期从事知识工程、企业信息化管理等相关教学与研究工作。

主持国家自然科学基金项目、江西省自然科学基金项目多项，在《计算机学报》、《软件学报》、《计算机研究与发展》等重要学术期刊上发表系列学术论文，主编ERP相关教材4部，曾获江西省教学成果一等奖、江西省科技进步三等奖。

<<ERP理论与实践>>

书籍目录

第1章ERP理论与企业业务流程 1.1 ERP理论概述 1.2 ERP理论的形成过程 1.3 ERP信息集成策略 1.4企业
业务流程 1.5业务流程导向思想带来的影响 习题 第2章物料管理 2.1物料管理概述 2.2物料管理信息 2.3库
存计划 2.4库存管理 习题 第3章销售管理 3.1销售管理概述 3.2销售管理业务流程 3.3 ERP销售管理系统
3.4销售管理流程案例 3.5销售预测方法 3.6销售需求分析 习题 第4章计划管理 4.1基础数据 4.2计划业
务流程 4.3经营规划和销售与运作规划 4.4主生产计划 4.5物料需求计划 4.6能力需求计划 习题 第5章采购管
理 5.1采购管理概述 5.2采购业务案例 5.3采购订单管理 5.4采购入库管理 5.5采购账务管理 5.6供应商管理
习题 第6章生产管理 6.1生产管理概述 6.2生产订单管理 6.3车间工序管理 6.4生产订单的关闭与结算 习题
第7章财务与成本管理 7.1账务处理系统 7.2财务业务一体化的实现 7.3成本核算系统 7.4作业成本法 习题
第8章ERP实施 8.1 ERP实施概述 8.2实施人员要求 8.3 ERP实施方法 8.4 ERP实施案例 习题 第9章ERP扩展
9.1供应链管理 9.2客户关系管理 9.3 电子商务 9.4云计算ERP 习题 参考文献

章节摘录

版权页：插图：下面以用友ERP—U8系统为例，详细介绍销售业务流程。

销售管理的第一步要完成开拓市场、进行市场销售预测、制定销售计划、产品报价等业务。

销售部门要对企业的客户进行分类管理，维护客户的相关档案信息，制定对客户的合理的价格政策，以期建立稳定、长效的销售渠道。

同时，他们还要根据市场需求信息对相应产品的销售情况进行预测，即通过对历史的、现在的销售数据进行分析，并结合市场调查的统计结果，对相应产品未来的市场情况及发展趋势作推测，以指导今后的销售活动和生产安排。

企业结合客户订单、市场预测和生产加工等情况来制订销售计划，对将来不久的一段时期内企业的销售品种、每个品种的销售量以及产品的销售价格做出安排。

对中小企业而言，其销售计划一般按月制定。

某些企业，也可能针对不同产品、不同区域或者不同的销售人员制定相应的销售计划。

有了这些准备工作后，销售人员就可以和客户进行实质性的沟通与接触，即报价、提供售前服务、提交售中、售后服务的承诺，以争取获得最优的订单。

第二步，企业根据客户需求的资料、交货信息、产品相关信息和其他的注意事项来制定销售订单，并根据企业自身的生产供货情况、产品报价情况和客户信用等级高低情况来确认销售订单。

销售订单的数据输入界面参见本章第3.4节的图3—5。

接下来，这些订单信息就被传递给生产计划人员，以便安排生产；进一步，它们的分解信息（由MRP计算完成）会传递给采购、生产、委外和库存等部门，以便安排供应。

之后还要进行订单跟踪，这些反馈信息也属于订单管理的内容。

销售部门还要按照销售订单的交货期及时组织货源、下达提货单、组织发货并将发货情况转给财务部门。

货物发出后，销售部门要制定发票并发送到财务部门记账，销售专用发票的数据输入界面参见本章第3.4节的图3—7。

如果客户要求退货，财务部门要作相应处理，如开具红字发票以冲抵销售收入。

虽然销售货款结算是财务部门的任务，但是对于拖欠货款的客户，销售人员要做好收款计划，并配合财务人员向客户催款。

第三步，销售人员要向客户提供售前、售中和售后服务。

销售完成后，销售人员要记录相关信息，以备其他人员对各种销售信息进行汇总统计分析。

这种分析主要针对各产品的订单订货情况、销售情况、销售发货情况、订单收款情况、销售计划完成情况以及销售盈利情况等资料，从地区、客户、销售人员和销售方式方法等多个角度和侧面进行统计分析。

<<ERP理论与实践>>

编辑推荐

《ERP理论与实践》适用于经济管理类和软件工程类学生的学习，以及企业的相关培训。

<<ERP理论与实践>>

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>