

<<现代经营艺术及风险分析>>

图书基本信息

书名：<<现代经营艺术及风险分析>>

13位ISBN编号：9787563901968

10位ISBN编号：7563901965

出版时间：1992-03

出版时间：北京工业大学出版社

作者：郑铁山

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>

<<现代经营艺术及风险分析>>

内容概要

内容简介

本书主要是论述企业的经营学和经营艺术的。

内容包

括：一、企业经营概论，二、企业的经营战略问题，三、企业的经营策略问题，四、企业的经营诀窍 国外企业家经营成功的奥秘究竟在哪里，五、对企业经营风险的分析，共计五篇。

书中大量总结了经济发达国家和新兴工业化国家

（地区）现代经营艺术方面的成功经验，对中国企业走向世界，实现企业经营国际化，开拓和占领国际市场具有重要的学习和参考价值。

本书是出口企业、外贸企业和一切企业工作人员获取经营成功的必读书，也是经济管理院校和外经外贸院校师生理想的参考读物。

<<现代经营艺术及风险分析>>

书籍目录

目录

第一篇 企业经营概论

第一章 企业经营和企业管理

第一节 企业经营和企业管理是两个不同概念

第二节 企业管理学是研究合理组织生产力，不断改革和完善生产关系，从而不断促进生产力发展的规律的一门科学

第三节 企业经营学是一门综合性科学

第二章 企业管理是基础，是为经营服务的

第一节 企业管理属于战术性范畴，而企业经营则属于战略性范畴

第二节 提高企业战略经营意识，加快深化企业管理改革的步伐，防止出现新的官僚式企业管理

第二篇 企业的经营战略问题

第一章 企业经营战略概论

第一节 企业经营战略的意义

第二节 两种不同的企业经营战略

第二章 企业获得成功的六大经营战略——攻势经营战略

第一节 “顾客至上战略”

第二节 “尖端综合化战略”

第三节 “白蚁战略”

第四节 “销售网络战略”

第五节 “新产品开发战略”

第六节 人才经营战略

第三篇 企业的经营策略问题

第一章 品种策略

第一节 企业经营中采用小批量、多品种，才能增强竞争力和创汇能力

第二节 适需、适时、适销，是实施品种策略的重点

第三节 在“新”字上下功夫是实施品种策略的取胜之宝

第二章 价格策略

第一节 市场需求、产品价格和企业收益的一般规律

第二节 决定出口产品价格高低的主要因素是什么

第三节 新产品的定价策略

第三章 市场多元化策略

第一节 实施市场多元化策略，必须以优化产业结构为基础

第二节 实施市场多元化策略，必须在经济的“软化”和企业经营国际化上下功夫

第三节 亚洲“四小龙”在追赶世界经济发达国家中，实施市场多元化经营策略的基本经验

第四节 实施市场多元化策略和企业国际化经营方式，急需建设一支宏大的涉外经济人才队伍

<<现代经营艺术及风险分析>>

- 第四章 联营策略 市场竞争中的新策略
- 第一节 传统的经营形式已难于适应当代国际竞争和贸易保护主义盛行的新形势和新特点
- 第二节 一种新的市场竞争策略 ABB公司的启示：把竞争对手变为合作伙伴
- 第四篇 企业的经营诀窍 国外
- 企业家经营成功的奥秘究竟在哪里
- 第一章 敢于面向国际竞争
- 第一节 “菲亚特”大走“红运”的秘诀在哪里
- 第二节 “贝内通”争夺国际市场的“秘方”是什么
- 第三节 如何在国际市场争夺战中战胜竞争对手
- 第二章 企业处于逆境时的“起死回生术”
- 第一节 菲亚特公司的沉浮
- 第二节 几经沉浮的丰田汽车工业公司 企业管理之王
- 第三节 善于起死回生的“经营之神” 土光敏夫
- 第四节 “加农”是怎样从逆境中走出来的
- 第三章 企业能做到久盛不衰吗
- 第一节 尼康公司的企业精神和应变素质
- 第二节 国际商业机器公司为什么能长期保持营业额的高增长率
- 第三节 “以不变应万变”而久盛不衰的守口缝工株式会社
- 第五篇 对企业经营风险的分析
- 第一章 社会主义企业的风险观
- 第一节 社会主义企业必须树立风险意识和观念
- 第二节 企业的经营风险和管理风险
- 第三节 企业承包、租赁经营目标风险分析 经营平衡点分析法
- 第四节 企业投资风险分析
- 第五节 企业的风险机制
- 第六节 风险企业和风险投资
- 第二章 汇率风险及对策
- 第一节 汇率
- 第二节 汇率风险
- 第三节 防范汇率风险的对策
- 第三章 处在激烈竞争中的21世纪，对最优秀企业和优秀企业家的要求
- 第一节 21世纪最优秀企业的条件是什么
- 第二节 21世纪企业家应当具备怎样的新特征

<<现代经营艺术及风险分析>>

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>