

<<公司战略联盟组织与运作>>

图书基本信息

书名：<<公司战略联盟组织与运作>>

13位ISBN编号：9787800873478

10位ISBN编号：7800873471

出版时间：1999-03

出版时间：中国发展出版社

作者：曾忠禄

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>

<<公司战略联盟组织与运作>>

内容概要

<<公司战略联盟组织与运作>>

书籍目录

目录

第一章 公司战略联盟简论

第一节 战略联盟的概念

第二节 战略联盟的基本动机

第三节 战略联盟的类型

第四节 战略联盟的大趋势

第五节 战略联盟与竞争环境

第六节 战略联盟的困难

[案例1.1] 欧文 - 伊利诺伊公司的联盟战略

[案例1.2] 江铃汽车公司通过联盟战略获得发展

第二章 战略联盟伙伴选择：3C原则

第一节 兼容性

第二节 能力

第三节 投入

[案例2.1] 3C原则的运用

[案例2.2] 从英 - 日联盟看兼容的重要性

第三章 战略联盟的结构范围

第一节 合资企业式联盟

第二节 功能协议式联盟

第三节 股权参与式联盟

第四节 宽框架协议式联盟

[案例3.1] 科宁 - 维特罗联盟失败案例

[案例3.2] 福特 - 马自达联盟成功案例

[案例3.3] 股权的陷阱：AT&T - 好利获得案例

第四章 合作规划

第一节 合作前的准备

第二节 规划人员的素质

[案例4.1] 国际计算机有限公司（ICL）公司成功合作的战术要点

第五章 联盟的谈判战略

第一节 如何组建谈判班子

第二节 谈判的基本原则

第三节 谈判参与者的权限

第六章 联盟协议

第一节 制定联盟协议的十大原则

第二节 风险防范的四大机制

第三节 协议定稿前的审查方法

[案例6.1] 萨伯 - 费切尔德联盟的痛苦经历

第七章 合资企业

第一节 合资企业的组建

第二节 合资企业的运作

第三节 长远的合资企业战略

第八章 合作三原则

第一节 平等：成功合作的基石

第二节 寻求主管领导的支持

第三节 求同存异，避免对抗

<<公司战略联盟组织与运作>>

第九章 冲突与变化的处理

第一节 改善关系的七大步骤

第二节 解决冲突：应付变化的两种方式

第十章 成功管理的基础

第一节 人力资源管理

第二节 如何建立沟通渠道

第三节 如何管理竞争性合作中的风险

第十一章 合作事务的管理

第一节 研究开发合作的管理

第二节 产品开发合作的管理

[案例11.1] IBM - 摩托罗拉 - 苹果在PowerPC芯片上的联盟

第三节 生产和制造合作的管理

第四节 营销合作的管理

[案例11.2] 对营销联盟的检验

[案例11.3] 销售商的互相竞争使坦迪 - 爱普利科特联盟解体

第十二章 如何利用战略联盟获得知识与技术

第一节 克莱斯勒公司的学习策略

第二节 通用汽车公司转移知识的十大步骤

第三节 施乐公司利用与富士公司的联盟进行学习

第四节 福特公司利用同马自达的联盟增强竞争力

第十三章 战略联盟的终止

第一节 联盟终止的必然性：固有的不稳定结构

第二节 终止不等于失败

第三节 战略联盟终止原因分析

第十四章 信任

第一节 创造信任的五大要素

第二节 信任的效率

第三节 信任的局限性

[案例14.1] 信任使死对头成为盟友

第十五章 案例分析

第一节 克莱斯勒汽车公司同其供应商的联盟

第二节 国际商用飞机中的战略联盟

结束语

第一节 联盟利弊的权衡

第二节 合作与竞争之间的界限

第三节 多重婚姻的风险

第四节 政治因素的影响

参考文献

<<公司战略联盟组织与运作>>

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>