

<<供应链管理>>

图书基本信息

书名：<<供应链管理>>

13位ISBN编号：9787301122990

10位ISBN编号：7301122993

出版时间：2007-8

出版时间：北京大学出版社

作者：道格拉斯·M.兰伯特

页数：367

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>>

内容概要

2004年秋，在俄亥俄州立大学的“供应链管理”这门课的第一堂课上，我问本科生们，在他们看来，供应链到底应该是什么？

经过一番激烈的讨论后，同学们一致认为供应链应该是由公司组成的一个网络。

接下来，我又问他们，如果暂时忘掉这个由公司组成的网络，要管理一家公司，到底需要多少个部门？

没用多长时间，学生们就一致认为所有的部门都应该参与，包括营销、财务、生产、采购、物流以及研发。

然后，我又问他们，要管理一个供应链，哪些部门必须参与？

他们很快得出结论，要管理一个由公司组成的网络，至少要有所有那些管理一家公司时所必需的部门的参与。

这些聪明的年轻人知道，要管理一个供应链，即由许多公司构成的一个网络，只有三个部门（采购、运营和物流）的参与是根本不可能的。

这一结论与早在10年前参与“全球供应链论坛”的执行官和研究者们得出的结论是相同的。

作者简介

兰伯特，是俄亥俄州立大学运输和物流专业的首席教授及全球供应链论坛的主席。兰伯特博士已经作为主讲教授在北美、南美、欧洲、亚洲和澳洲等地举办了五百余场高层经理培训。兰伯特博士于1986年荣获CLM（北美物流协会，现为供应链从业人员协会，CSCMP——译者注）杰出成就奖，该奖项目表明了他对物流管理作出的贡献。

<<供应链管理>>

书籍目录

第1章 供应链管理1.1 综述1.2 简介1.3 哪些不是供应链管理1.4 商业流程管理1.5 供应链管理的概念框架1.6 供应链管理的管理组元1.7 供应链图示1.8 实施供应链管理1.9 小结第2章 客户关系管理流程2.1 综述2.2 简介2.3 作为一个供应链管理流程的客户关系管理流程2.4 战略级客户关系管理流程2.5 运营级客户关系管理流程2.6 小结第3章 客户服务管理流程3.1 综述3.2 简介3.3 作为一个供应链管理流程的客户服务管理流程3.4 战略级客户服务管理流程3.5 运营级客户服务管理流程3.6 壳牌英国分公司的运营级客户服务管理流程3.7 小结第4章 需求管理流程4.1 综述4.2 简介4.3 作为一个供应链管理流程的需求管理流程4.4 战略级需求管理流程4.5 运营级需求管理流程4.6 小结第5章 订单履约流程5.1 综述5.2 简介5.3 作为一个供应链管理流程的订单履约流程5.4 战略级订单履约流程5.5 运营级订单履约流程5.6 小结第6章 制造过程管理流程6.1 综述6.2 简介6.3 作为一个供应链管理流程的制造过程管理流程6.4 战略级制造过程管理流程6.5 运营级制造过程管理流程6.6 小结第7章 供应商关系管理流程7.1 综述7.2 简介7.3 作为一个供应链管理流程的供应商关系管理流程7.4 战略级供应商关系管理流程7.5 运营级供应商关系管理流程7.6 小结第8章 产品开发及商业化流程8.1 综述8.2 简介.....第9章 退货管理流程第10章 在供应链上发展和实施伙伴关系第11章 衡量供应链业绩第12章 实施供应链管理附录作者索引公司索引主题索引

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>