

图书基本信息

书名：<<地产王牌采购经理/地产王牌经理人丛书>>

13位ISBN编号：9787301139684

10位ISBN编号：7301139683

出版时间：2008-9

出版时间：北京大学出版社

作者：决策资源集团房地产研究中心

页数：355

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>

前言

漂亮和胜利往往不能够生活在一起，这是“输赢世界”里的残酷真相。

记得刚学围棋时，日本几大超一流棋手风靡一时，如“宇宙流”武宫正树、“美学棋士”大竹英雄、“刽子手”藤正夫等。

然而，战绩最好的，却是风格不那么鲜明的小林光一。

没多久，招法更加无所顾忌的韩国人冲出来，于是天下大乱。

半个世纪以前，德鲁克在名著《管理的实践》中宣布：管理人员是工业化社会中独特的领导性群体。

那时，他不会意识到，在随后的几十年里，管理将成为人类自我组织的重要力量。

随后，幌子、巫术、精神按摩也混进来，在焦虑的利益环境当中，真伪大师们不由自主地贩卖神话，恰恰忘记祖师爷一开始就将“管理”与“实践”结合在一起的定律。

中国地产起伏20年，是在什么样的游戏框架下运行的？

和围棋里的现实一样，生死之战，比的不是谁的妙手多，而是谁的错招少。

即使是顶尖级的高手，拼的也是这种毫无情调、绝无高峰对决的肉搏。

适者生存的房地产大鳄，也是如此。

最终的胜利者，是完成80分的“规定动作”者。

“自选动作”很迷人，但永远不会高于20分。

房地产行业的有趣之处在于，几乎每家公司都对“自选动作”颇有心得，而“规定动作”却做得一塌糊涂。

决策资源集团与北京大学出版社合作出版的《地产王牌经理人丛书》，正是为地产商提供一套“规定动作”的修炼工具。

该丛书从房地产企业的关键岗位出发，提出了一整套务实的解决方案。

日趋激烈的竞争环境，已经令更多的地产决策者开始着眼于团队的整体战斗力。

这意味着一个时代的转变：从重视“外部机会捕获”到重视“内部自我修炼”的转变。

内容概要

从房地产采购经理基本岗位职责要求出发，分章节阐述房地产采购经理的实战技能、工作流程。并从众多地产企业中精选万科企业。

全面解读该企业在采购过程中的方法和策略，展示出其相关制度及程序，从而做到在采购层面上给更多的地产企业以借鉴和指引。

根据现实需要。

特别提出现代采购的发展趋势、面临的挑战，深刻挖掘信息化对采购的巨大作用，从新的视角来帮助地产采购经理解决新时代的新问题。

从理论到实践为采购经理提供最全面、最有效的知识储备，让每位采购经理成为职场高手。

作者简介

决策资源集团创建于1998年，以“搭建地产平台”的独特方式介入中国房地产界。

历经10年发展，决策资源集团已经成长为中国唯一横跨投资开发、策划代理、资讯平台三大领域的地产集团。

在投资开发方面，决策资源集团率先与境外地产上市集团合资，在江苏、沈阳、西安同时投资开发了多个大型住宅项目，总面积逾300万平方米。

由于项目定位精确、设计创新、营销犀利，几乎每个楼盘都刷新了当地纪录。

在策划代理方面，决策资源集团的“刀锋营销”模式强调以“甲方视野”直达房地产本质，协助客户解决关键环节的实战难题。

从拿地阶段的前期策划开始，直到项目开盘销售推广，决策资源集团都能够成为开发商的最佳合作伙伴。

在资讯平台方面，决策资源集团不仅拥有中国最大的房地产研究中心，更致力于打造“知识平台+交易平台”的房地产界第一平台。

中国房商网的推出，标志着“中国房地产界的阿里巴巴”的诞生，从而颠覆了中国房地产商获取知识与情报的方式，开创性地为全行业建设了一个“整合专业服务公司及采购资源”的共享B2B商务平台。

决策资源集团认为，中国房地产业的未来发展取决于“投资”和“建造”两大本质。

决策资源集团的愿景是以“共享+平台”的全新理念，为房地产上、中、下游企业搭建一个开放的“全产业链平台”，集中知识资源和交易资源，提升产业生产效率，降低产业链交易成本，从而让中国人住得更更有价值。

书籍目录

第一章 采购经理必备的业务素质 第一节 必须适应采购新趋势 第二节 必须掌握解决采购难题的方法 第三节 必须具备核心技能 第四节 必须迎接挑战第二章 编制采购计划与预算 第一节 缜密分析采购计划与预算 第二节 确定采购数量与用款预算第三章 正确选择供应商 第一节 找出供应商管理中的问题与应对策略 第二节 建立供应商评估与管理系统 第三节 与核心供应商建立战略联盟第四章 有效管理采购成本 第一节 找出成本管理存在的问题与应对策略 第二节 挖掘信息化对采购成本降低的作用 第三节 解决好材料及设备采购的成本控制 第四节 从项目管理角度进行采购成本制度建设第五章 采购谈判与签约 第一节 掌握采购谈判与签约常识 第二节 掌握采购谈判的四大实战技能 第三节 关注合同管理与签订技巧第六章 采购库存与品质管理 第一节 牢记三个库存管理观念 第二节 找准品质管理的突破口第七章 万科采购管理模式 第一节 万科采购模式的四个特点 第二节 地产标杆企业采购模式操作实战第八章 采购经理贴身工具箱 工具箱一 供应商管理与评估表格 工具箱二 合同范本 工具箱三 项目管理表格 工具箱四 成本控制表格 工具箱五 库存与品质管理表格

章节摘录

问题1：成本管理范围过窄，只注重生产成本的管理受长期计划经济的影响，我国企业在成本管理中往往只注重生产成本的管理，而对供应与销售环节却考虑不多，这种观念远远不能适应市场经济的要求。

从成本动因的角度去考虑，企业的任何一种产品从开始生产到获取利润，其成本不能仅仅理解为生产成本，而应是贯穿于产品生命周期的全部成本。

为使企业产品在市场上具有较强的竞争力，成本管理就不能再局限于产品的生产过程，而应该向前延伸到产品的市场需求分析、发展态势分析以及产品的设计阶段，向后延伸到顾客的使用、维修及处置阶段。

这也就涉及产品的技术成本、生产成本、库存成本、销售成本以及对顾客的维修成本、处置成本等。具体到采购成本，就应该通盘考虑购买的材料或服务在以上所有环节中的费用，而不能仅仅考虑采购价格。

问题2：节约了成本，却降低了质量在传统成本管理看来，节约是降低成本的基本手段；而从现代成本管理的角度出发我们不难发现，成本降低是有条件和限度的，在某些情况下控制成本的费用，可能会导致产品质量和企业效益的下降。

必须摒弃节约了成本却降低了质量的消极成本管理观念。

具体到采购成本管理，更不能因减少了采购成本而降低了对采购质量的要求。

问题3：忽视经济和技术发展对成本管理的挑战

编辑推荐

《地产王牌采购经理》三大核心价值点：地产采购10大专项技能、弥补管理漏洞的6大制度，有效控制成本的4大策略。

本丛书为您提供5大实战装备：装备1：理论+实践阐述房地产经理人岗位职责和实战技能，精选地产名企作为标杆企业，详解房地产开发运营各环节的实战技能。

装备2：经验+做法编制大量的表格、附件、工作流程图，为读者提供拿来即用的实战工具。

装备3：自测+知识每节提供互动的自测题和实用的培训课堂。

按照开发商的项目需求，全面涵盖房地产经理人工作细节的各个知识点。

装备4：标杆企业+经验案例精选标杆企业管理层面的相关案例，解读开发过程中的方法和策略，给房地产经理人更多的经验借鉴和技术指引。

装备5：趋势+挑战提出现代房地产运营的发展趋势以及面临的挑战，挖掘每个开发环节经理人的最大潜质，用最新的市场和工作需求帮助房地产经理人解决新时代面临的新问题。

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>