

<<面向客户需求的大规模定制策略>>

图书基本信息

书名：<<面向客户需求的大规模定制策略>>

13位ISBN编号：9787302219521

10位ISBN编号：7302219524

出版时间：2010-3

出版时间：清华大学出版社

作者：张余华

页数：211

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>

<<面向客户需求的大规模定制策略>>

内容概要

本书以大规模定制生产方式为对象，采用理论与实际相结合的方法，对大规模定制的策略及其如何有效实施进行了研究。

全书由生产方式的变革、大规模定制生产方式、面向客户需求的大规模定制策略、大规模定制策略的实践、前景与展望五部分构成。

本书的读者对象主要为高校在读经济管理类专业本科生和研究生，也适用于对大规模定制相关管理实务有兴趣的读者。

<<面向客户需求的大规模定制策略>>

作者简介

张余华 女, 1964年12月出生, 湖北武汉人, 博士, 教授, 硕士生导师。

1987年毕业于华中工学院(现为华中科技大学)工商管理系工业管理工程专业, 获工学学士学位。

2000年在华中科技大学工商管理学院攻读管理科学与工程专业博士研究生, 2003年获管理学博士学位。

2003年12月晋升教授职称, 现在广东外语外贸大学国际工商管理学院从事物流与供应链管理、家族企业管理的教学与研究工作, 是广东外语外贸大学粤商研究中心研究员。

为广东省离等学校“千百十工程”省级培养对象, 是广东省第三产业研究会、中国系统工程学会物流系统工程专业委员会常务理事。

近年来主持、承担国家级、省部8级科研项目多项, 具体有: 家族企业健康发展的路径研究(国家社会科学基金)、中西部民营经济发展问题研究(国家社会科学基金)、基于供应链定位——运输路线安排问题研究(广东省自然科学基金)、欧盟物流管理(中国—欧盟欧洲研究中心项目)、工商管理类本科专业国际化人才培养模式研究与实践(广东省高等教育教学改革工程项目)、现代物流与供应链管理理论与应用研究(广外大科研创新团队建设项目)等。

近年来发表主要学术论文40多篇, 多次参加国内外学术研讨会并做主题演讲, 主编、出版著作6部。

<<面向客户需求的大规模定制策略>>

书籍目录

第一篇 导论	第一章 现代组织行为学的研究背景	第一节 组织行为学的起源与管理背景	本
第二章 组织行为学的背景学科	第一节 组织行为学的背景学科	第二节 研究和应用组织行为学的重要意义	本
章小结	复习题	案例分析	第二章 组织行为学的理论基础
与组织行为	第一节 组织行为学的研究方法	第二节 人性假设理论	第一节 组织
组织行为学研究面临的新挑战	本章小结	复习题	案例分析
个体行为	第三章 人格与个体行为	第一节 人格	第三篇 个体与
本章小结	复习题	课堂游戏与测试	案例分析
与工作满意度	第一节 价值观	第二节 态度和行为	第四章 价值观、态度
本章小结	复习题	课堂游戏与测试	案例分析
为	第一节 感觉与知觉	第二节 社会知觉与行为	第三节 归因理论
章小结	复习题	案例分析	第六章 需要、动机与行为
第二节 动机理论	第三节 需要、动机与行为的关系	本章小结	复习
题	案例分析	第七章 激励理论与个体行为	第一节 激励原理
励理论	第三节 激励与制度设计	本章小结	复习题
三篇 群体	第八章 群体与群体行为	第一节 群体行为概述	第二节 群体内部结构
案例分析	第三节 群体行为与群体动力	本章小结	复习题
第九章 工作团队建设	第一节 团队	第二节 工作团队的建设	课堂游戏
第三节 高绩效团队的建设	本章小结	复习题	课堂游戏
第十章 领导	第一节 领导与领导者	第二节 领导的特质理论	第三节 领
导的行为理论	第四节 领导的情境理论	第五节 领导理论的当代发展	第六节
新的领导视角	本章小结	自我测试	案例分析
冲突与谈判	第一节 冲突的概念	第二节 冲突的处理	第三节 谈判
章小结	复习题	自我测试	案例分析
沟通的含义	第二节 有效的沟通	本章小结	复习题
案例分析	第四篇 组织	第十三章 组织设计与组织结构	第一节 组织的基础
第二节 组织设计的基本程序	第三节 组织设计的权变方法	第四节 组织结构的基本类型	第
本章小结	复习题	案例分析	第十四章 组织文化
文化的内涵	第二节 组织文化的创建与维系	第三节 组织文化的管理	本章小
结	复习题	自我测试	案例分析
组织变革与组织发展	第二节 组织变革的过程	第三节 组织变革的方式	第一节 组
克服变革阻力	第五节 组织变革的管理	第六节 当今重大组织变革趋势	第四章
小结	复习题	案例分析	参考文献

<<面向客户需求的大规模定制策略>>

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>