

<<企业运营与发展>>

图书基本信息

书名：<<企业运营与发展>>

13位ISBN编号：9787304038977

10位ISBN编号：7304038977

出版时间：2007-7

出版时间：中央广播电视大学出版社

作者：汪秀英，徐岩 编

页数：183

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>

<<企业运营与发展>>

内容概要

《企业运营与发展（通识课）》主要针对已经具备一定的管理经验，需要进一步提升自己科学决策能力的人们，包括在企业各个层级从事管理工作的人们，也包括那些拥有自己企业的所有者。他们所在的企业可能很大，也可能很小；他们可能正在或将要面临许多迫切需要解决的问题。但是无论如何，这些企业仍在运营，不断向前发展，并且具有发展的潜力。

<<企业运营与发展>>

书籍目录

第1章 企业发展战略规划1.1 企业发展战略的基本概念1.1.1 企业发展战略1.1.2 企业发展战略规划1.1.3 企业远景1.1.4 企业经营环境分析1.1.5 企业使命与目的1.1.6 企业优势和劣势分析——确定你的优势1.1.7 企业目标1.1.8 企业文化与价值观1.1.9 企业战略实施计划1.1.10 组织行动1.1.11 报告与沟通制度1.2 企业战略决策中的道德约束1.2.1 遵守道德准则对商业活动的重要意义1.2.2 商业道德的概念1.2.3 战略决策中遇到的道德困境1.2.4 遵守诚信1.3 企业战略运行中的社会责任1.3.1 企业社会责任的概念与分类1.3.2 企业社会责任的意义1.3.3 企业履行社会责任的对策思考与练习第2章 自我管理与管理他人2.1 自我管理2.1.1 自我管理的价值2.1.2 设计个人愿景2.1.3 建立个人价值体系2.1.4 确定个人原则——管理你的时间2.1.5 寻找责任伙伴2.2 管理他人2.2.1 目标管理的三个层次2.2.2 实施目标管理的方法思考与练习第3章 市场营销管理3.1 市场营销的概念3.1.1 市场营销的基本概念3.1.2 市场营销的核心概念3.2 市场营销规划与营销程序3.2.1 企业战略规划3.2.2 市场营销程序3.3 市场细分与目标市场的选择3.3.1 市场细分3.3.2 选择目标市场3.4 市场营销组合策略3.4.1 产品策略3.4.2 价格策略3.4.3 渠道策略3.4.4 促销策略3.4.5 现代营销方法思考与练习第4章 客户关系管理4.1 维护客户关系——留住老客户4.1.1 如何对客户进行分类4.1.2 客户关系维护的四个步骤4.1.3 维护客户关系的基本技巧4.1.4 正确处理客户的投诉4.2 保持竞争优势——赢得新客户4.2.1 树立服务第一的观念4.2.2 保持明显的竞争优势思考与练习第5章 企业资源管理5.1 企业资源概述5.1.1 企业资源管理的概念5.1.2 企业资源评估5.2 人力资源管理5.2.1 人力资源管理过程5.2.2 员工绩效考核与评估5.3 财务管理5.3.1 财务管理的内容5.3.2 财务预算5.3.3 会计工作5.3.4 融资与投资思考与练习第6章 企业项目运营6.1 项目管理的基本概念6.1.1 项目与项目的概念6.1.2 项目的发展阶段6.1.3 项目经理的角色6.2 筹备新项目6.2.1 项目成功的8个基本要素6.2.2 客户的商业目标6.2.3 项目界定6.2.4 组织项目团队6.3 项目运营6.3.1 项目规划与进度控制6.3.2 费用估算与成本控制6.3.3 项目控制与项目汇报6.3.4 项目质量管理6.3.5 项目试运营与评价思考与练习第7章 企业绩效管理与管理考核7.1 管理企业业绩的两个基本要素7.1.1 企业的均衡性7.1.2 企业的创新能力7.2 绩效管理的含义与技巧7.2.1 绩效管理的基本概念7.2.2 如何成为一名成功的领导者7.3 企业关键绩效指标与绩效考核7.3.1 企业关键绩效指标的概念7.3.2 关键绩效考核指标体系的设计程序7.3.3 设定关键绩效指标的原则7.3.4 关键绩效指标设计的基本方法7.3.5 在实际工作中关键绩效指标的应用7.3.6 制定企业一体化发展战略思考与练习

<<企业运营与发展>>

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>