

<<商业关系赢得竞争优势>>

图书基本信息

书名：<<商业关系赢得竞争优势>>

13位ISBN编号：9787509612439

10位ISBN编号：7509612438

出版时间：2011-4

出版时间：经济管理出版社

作者：（英）考克斯 等著，陈涛，杨晶晶 译

页数：235

译者：杨晶

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>

<<商业关系赢得竞争优势>>

内容概要

安德鲁·考克斯、克里斯·朗斯代尔、乔·桑德森、格林·沃森编写的《商业关系赢得竞争优势(采购管理供应商联盟与失调)》主要从实践者关注商业关系管理的角度出发,综合了学术界的理论见解和咨询业的实践经验。

本书汲取了作者在伯明翰大学开展的两年研究项目中的部分成果,由工程和物理研究委员会资助的该项目研究了如何通过价值链中的购买者和供应商的关系联盟来获取竞争优势。

这本书得到了众多公共组织和私人组织的支持,其中引用的大量案例材料和理论主张参考了伯明翰大学的商业战略和采购研究中心的研究成果。

<<商业关系赢得竞争优势>>

作者简介

Andrew Cox是Robertson

Cox有限公司的总裁、CIPS的主办教授以及伯明翰大学商学院商业战略和采购研究中心的主任。他所著的出版物有《商业成功》(1997), 并与其他人合著了《采购管理上的创新》(1996)、《外包》(1998)、《建筑行业的战略采购》(1998)、《成功的商业契约》(1998)、《战略采购管理》(1999)、《私有化和供应链管理》(1999)、《权力政权》(2000)、《电子商务报告》(2001)、《供应链、市场和权力》(2002)以及《供应链管理：最佳实践指南》(2003)。

Chris

Lonsdale是伯明翰商学院商业战略和采购研究中心供应链管理的课程讲师。他所著的出版物有《资本缺口》(1997), 他还与其他人合著了《英国的政治经济》(1997)、《权力政权》(2000)、《供应链、市场和权力》(2002)以及《供应链管理：最佳实践指南》(2003)。

Jos

Sanderson是伯明翰商学院商业战略和采购研究中心供应链管理的课程讲师。他所著的出版物有《资本缺口》(1997), 他与其他人合著了《英国的政治经济》(1997)、《权力政权》(2000)、《供应链、市场和权力》(2002)以及《供应链管理：最佳实践指南》(2003)。

Glyn

Watson是伯明翰商学院商业战略和采购研究中心供应链管理的课程讲师。他与其他人合著了《权力政权》(2000)、《供应链、市场和权力》(2002)以及《供应链管理：最佳实践指南》(2003)。

<<商业关系赢得竞争优势>>

书籍目录

第一部分 商业关系管理理论与实践

第一章 当前商业关系的分析方法

- 1.1 当前的商业关系管理方法
- 1.2 理论和实践中的商业交易和商业关系
- 1.3 结论

第二章 商业关系的力量、控制和战略目的

- 2.1 购买者和供应商力量格局中的战略目标管理
- 2.2 力量矩阵：理解购买者和供应商之间的力量格局
- 2.3 使用控制杠杆来提高实力并获得商业成果
- 2.4 结论

第三章 成功的商业关系管理中应用的可操作性手段

- 3.1 购买者可以应用的各种商业和可操作性采购模式
- 3.2 供应商的商业化和可操作性客户管理决策
- 3.3 完美和最佳：选择合适的关系管理方法
- 3.4 结论

第四章 购买者和供应商关系联盟框架

- 4.1 购买者和供应商在交易中的价值分配结果
- 4.2 关于购买者与供应商之间成功的关系联盟的六种理想框架
- 4.3 结论：使用理想框架来理解和纠正关系失调

第二部分 商业关系管理的联盟与失调

第五章 联盟的购买者和供应商关系管理的案例

- 5.1 联盟的公平交易式购买者主导：瓶塞案例
- 5.2 联盟的公平交易式互惠：消耗品案例
- 5.3 联盟的公平交易式供应商主导：决策控制案例
- 5.4 联盟的购买者主导型协作：子系统外购案例
- 5.5 联盟的互惠协作：风扇通风门案例
- 5.6 联盟的供应商主导型协作：流程管理案例

第六章 失调和次优的购买者和供应商关系管理的案例

- 6.1 失调和次优的公平交易式购买者主导：许可案例
- 6.2 失调和次优的公平交易式互惠：航空运输案例
- 6.3 失调和次优的公平交易式供应商主导：管道案例
- 6.4 购买者主导型协调的失调和次优：建筑案例
- 6.5 失调和次优的互惠协作：IT外包案例
- 6.6 失调和次优的供应商主导型协作：生物废料案例

第七章 混乱的购买者和供应商关系管理的案例

- 7.1 混乱的公平交易式购买者主导：通信案例
- 7.2 混乱的公平交易式互惠：反向拍卖案例
- 7.3 混乱的公平交易式供应商主导：内部采购案例
- 7.4 混乱的购买者主导型协作：环状物和棱状物的案例
- 7.5 混乱的互惠协作：发动机控制案例
- 7.6 混乱的供应商主导型协作：后勤案例

第三部分 改善商业关系的决策支持工具

第八章 为管理者出谋划策

- 8.1 关系管理策略获得内部支持
- 8.2 购买者和供应商关系联盟的决策树

<<商业关系赢得竞争优势>>

8.3 关系机会主义在不同的力量格局下的结果

8.4 结论

<<商业关系赢得竞争优势>>

章节摘录

RPM方法的优势是它从特定管理模式在特定环境下的适用程度出发加深了我们对关系的理解。进一步地讲，RPM方法认识到在有关关系类型的最佳模式选择中，实力扮演着重要的角色。这也加深了我们对管理者在关系选择上的复杂性的理解，而且与前面讨论的从顾客角度出发更具说明性的观点相比，它开创了建立关于管理选择的一种分析性和预言性思考方式的流程。

尽管这样，RPM方法仍然有两大缺陷。

第一个缺陷是，它完全是从供应商的角度出发的，而没有考虑到购买者在关系管理上的观点是否与供应商的观点相同或不同。

即使RPM方法认识到供应商在关系类型上应该与购买者相匹配，并应该向购买者发出匹配错误的信号。

尽管这表示该方法已经认识到应该从整体出发来思考购买者和供应商之间的关系，但RPM方法没有清楚地指出为了实现有效的关系联盟，各种特定的供应商关系类型应该怎样与各种特定的购买者关系类型相匹配。

基于这些问题，说明RPM方法并不是真正从整体出发来思考问题的，而仅仅从供应商角度出发来单向性地思考问题，虽然它为购买者和供应商提供了一种更加成熟的关系管理选择方案。

这种方法的第二个缺陷是，尽管这种方法讨论了实力问题，但是它没有能够清楚地说明影响购买者和供应商之间实力格局的关键变量。

这种方法也没有解释实力的各种属性如何影响购买者和供应商的关系管理选择以及供应商（或购买者）如何转向更加适合的实力格局或关系管理类型和模式。

……

<<商业关系赢得竞争优势>>

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>