

<<供应商关系管理>>

图书基本信息

书名：<<供应商关系管理>>

13位ISBN编号：9787564206161

10位ISBN编号：7564206160

出版时间：2009-10

出版时间：上海财大

作者：骆守俭//郝斌

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>

<<供应商关系管理>>

内容概要

《供应商关系管理》内容简介：进入21世纪，企业管理的供应链范式正迅速取代福特所建立的大规模生产范式。

在供应链范式下，外包成为企业提高快速反应能力的重要战略选择。

随着外包的发展，企业与供应商之间的关系也逐步从大规模范式下的基于市场交易的竞争关系演变为基于长期利益的合作关系。

这种新型关系的出现和发展为企业界和学术界提出了一系列新的研究课题。

与《供应商关系管理》相关的研究工作，正是在这种背景下，于本世纪初开始展开的。

<<供应商关系管理>>

书籍目录

第1章 供应商关系管理理论概述 1.1 企业管理范式的变迁与供应商关系管理的兴起 1.1.1 企业管理范式的变迁 1.1.2 供应商关系管理的兴起 1.2 供应商关系管理的理论基础 1.2.1 交易成本经济学 1.2.2 资源基础理论 1.2.3 竞争战略理论 1.2.4 核心能力与动态能力理论 1.3 供应商关系管理研究现状 1.3.1 供应商关系管理的影响因素 1.3.2 供应商关系管理的类型 1.3.3 供应商关系管理的定位 1.3.4 供应商关系强度与长期关系导向 本章参考文献第2章 企业与供应商之间关系质量对合作持续性的影响 2.1 理论分析与文献评述 2.1.1 关系质量 2.1.2 合作持续性 2.1.3 现有研究局限和研究问题讨论 2.2 研究设计 2.2.1 研究假设 2.2.2 模型的构建 2.2.3 调研设计 2.2.4 量表设计 2.2.5 数据收集和样本概况 2.3 数据分析和解释 2.3.1 量表的信度和效度 2.3.2 LISREL分析与研究假设检验 2.4 研究结论与意义 2.4.1 研究结论 2.4.2 理论与实践意义 2.5 本章小结 本章参考文献第3章 供应链战略的供应商关系管理体系——惠普公司的实践 3.1 概述 3.1.1 IT制造行业供应商合作关系的发展历史 3.1.2 概念解释 3.1.3 惠普科技(上海)有限公司概况 3.2 惠普科技与EMS合作机制 3.2.1 惠普科技供应链体系 3.2.2 EMS管理模式 3.2.3 惠普科技与EMS合作的内在机制 3.3 EMS合作模式的风险与解决方案 3.3.1 EMS合作模式的风险 3.3.2 降低风险的方案 3.4 本章小结 本章参考文献第4章 供应商关系管理战略的采购组织设计——上海延锋伟世通的实践 4.1 延锋伟世通基本情况简介 4.1.1 延锋伟世通介绍 4.1.2 延锋伟世通采购物资种类 4.1.3 延锋伟世通供应商关系管理主要问题 4.2 延锋伟世通供应商关系管理模式 4.2.1 战略目标和管理模式 4.2.2 供应商关系策略的明确定位 4.2.3 供应商的评价和激励 4.2.4 供应商战略联盟关系的建立 4.2.5 供应商能力提升项目 4.3 延锋伟世通采购职能组织机构现状 4.3.1 延锋伟世通的组织结构变革 4.3.2 采购职能组织机构现状 4.4 延锋伟世通采购职能组织机构设置构想 4.4.1 组织机构模型介绍 4.4.2 组织机构各要素职能划分 4.4.3 组织机构模型绩效分析 4.4.4 构建新型组织机构应采取的措施 4.5 新组织机构与集团公司统一平台建设 4.5.1 集团公司统一平台概念 4.5.2 新组织机构与集团公司统一平台关系 4.6 延锋伟世通公司未来发展与组织机构建设 4.6.1 公司未来发展规划 4.6.2 组织机构建设发展 4.7 本章小结 本章参考文献第5章 客户视角下的供应商关系管理运作机制——家乐福公司的实践 5.1 客户视角下的供应商关系管理基础 5.1.1 概念解释 5.1.2 零售业业态结构和采购模式介绍 5.1.3 供应商评价与选择 5.1.4 采购与供应商协作 5.2 家乐福生鲜采购模式 5.2.1 家乐福(中国)公司的背景介绍 5.2.2 家乐福生鲜商品的品类管理 5.2.3 家乐福品质体系生鲜产品采购模式 5.2.4 家乐福网上拍卖采购模式 5.2.5 家乐福生鲜商品全球采购模式 5.3 不同采购模式的绩效比较 5.3.1 内部管理分析 5.3.2 供需双方协作性分析 5.3.3 采购成本分析 5.4 本章小结 5.4.1 分析总结 5.4.2 改进方案 本章参考文献第6章 供应商视角下的供应商关系管理运作机制——GL公司的实践 6.1 企业基本情况介绍 6.1.1 GL食品公司背景介绍 6.1.2 GL食品公司在中国业务概述 6.1.3 GL公司竞争环境 6.2 GL与Papa John's(棒约翰)的合作模式 6.2.1 Papa John's背景介绍 6.2.2 供应商早期参与合作模式 6.2.3 战略合作伙伴关系管理 6.2.4 合作成效 6.3 GL-Papa John's模式的成功经验及不足 6.3.1 关键成功要素 6.3.2 双方合作困难点 6.3.3 双方合作模式的改进建议 6.4 本章小结 本章参考文献

<<供应商关系管理>>

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>