

<<核心竞争力>>

图书基本信息

书名：<<核心竞争力>>

13位ISBN编号：9787801686367

10位ISBN编号：7801686365

出版时间：2011-3

出版时间：研究出版社

作者：高春景

页数：275

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>

## <<核心竞争力>>

### 内容概要

核心竞争力的概念提出已有40多年了，但企业核心竞争力的培育以及人们对它的认识仍然在发展和创新之中，并且越来越国际化、现代化和科学化，而且深藏在企业资源、组织、技术和文化中，象原子核那样，通过聚变、裂变释放出越来越大的组织能量、机制能量、资源能量、技术能量和文化能量。

## <<核心竞争力>>

### 作者简介

高春景，研究员，1957年出生于湖北省黄梅县。  
1983年毕业于武汉大学经济系。  
毕业后服务于中共湖北省委宣传部19年，现供职于湖北日报传媒集团。  
在10多年工作实践中，一直坚持文化体制改革、企业文化、传媒经济方面的研究。  
合著《科学与创新》获湖北省社会科学成果三等奖。  
《试析报业经济发展多元化的趋势》获“中国新时期人文科学优秀成果”一等奖。  
近几年专于报业经济多元化研究，著有《报业经济多元化研究丛书》。

## &lt;&lt;核心竞争力&gt;&gt;

## 书籍目录

导言第一章 核心竞争力第一节 核心竞争力内核1.独特性2.内化性3.有机性4.可持续性第二节 核心竞争力的基本构成要素1.组织协调能力2.不断创新的能力3.人力资源4.市场洞察力和预见力5.核心价值观第三节 核心竞争力的认识误区1.将一般竞争力等同于核心竞争力2.将市场占有率为衡量企业核心竞争力的唯一指标3.忽视核心竞争力的体制、机制和人文要素4.将核心竞争力与多元化发展相对立第四节 多元化：核心竞争力的延展第二章 报业企业核心竞争力第一节 占有有力1.信息资源2.创意资源第二节 整合力1.资源整合2.报业企业的资源整合第三节 公信力1.报纸的公信力2.报纸公信力的表现形式3.公信力塑造报业企业的品牌第四节 报业企业“核心竞争力场”分析1.占有力和整合力的关系2.整合力和公信力的关系3.公信力和占有力的关系第三章 走出报业企业多元化的困境第一节 报业企业多元化1.企业多元化理论2.报业企业多元化经营第二节 报业企业过度多元化分析1.报业企业过度多元化的原因分析2.报业企业陷入过度多元化的定性标准3.报业企业过度多元化的特点……第四章 走出迷局：基于核心竞争力的多元化路径第五章 制胜方略：从报业“完美转身”为文化产业

## &lt;&lt;核心竞争力&gt;&gt;

## 章节摘录

4.可持续性 企业核心竞争力一旦形成,在较长的一段时间内将会保持稳定。但从企业长远战略来看,这种稳定是一种可持续发展的稳定。它会随着企业内部和外部环境的变化而不断地自我更新。这就要求现代企业作为一个柔性的组织,必须审时度势,根据产业发展演变方向、企业管理的更新趋势、自身资源的存储状况和竞争对手的实力变化等对企业核心竞争力进行及时创新。现代企业应该以培育企业核心性的竞争能力为主方向,以创造企业可持续性的竞争优势为战略目标,通过不断提高企业自身素质来应对外部激烈的竞争,保持企业核心竞争力的持续性和长久性。

思科成功的秘诀在于,在每个发展阶段,不仅努力建立当时的核心竞争力,还针对竞争环境的变化,不断发展新的优势竞争力。

从思科成立至今,有3个典型的发展时期,在每一个不同的发展时期都有其不同的核心竞争力。第一个时期是从1984年到1987年,这个阶段是思科的萌芽期。当时它们具备的绝无仅有的路由器技术和年轻团结的团队,构成思科这一时期的核心竞争力。思科发展的第二阶段是从1988年到1995年,这是思科的发展壮大时期。这时思科不仅通过不断的技术创新和技术收购保持其在技术上的领先地位,还引入适合自己的行之有效的中小公司管理体制。这两点构成了思科这一时期的核心竞争力。

第3个阶段是从1996年到现在,这是思科的成熟期,公司除了继续通过自身不断的技术创新和对先进技术公司的大规模并购以实现技术超前外,还建立了一套吸引优秀人才的人力资源开发管理体制。这构建了思科这一时期新的核心竞争力。

建立一个高效吸引高素质人才的机制是思科第3阶段成功的关键。

在美国《财富》杂志2000年的一次排名中,思科当选为信息产业“最吸引员工的公司”的称号;而在2001年全美“最受推崇的公司”排行榜中,思科系统公司以其稳健的财务状况和经营管理的卓越表现排至第2位。

&hellip;&hellip;

<<核心竞争力>>

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>