

<<大变革>>

图书基本信息

书名：<<大变革>>

13位ISBN编号：9787801973627

10位ISBN编号：7801973623

出版时间：2006-1

出版时间：企业管理

作者：吴文钊

页数：313

字数：275000

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>

<<大变革>>

内容概要

本书全面、系统地阐释在企业大变革时期的CIO所应扮演的角色和应当掌握的理论、思维与方法，提出了CIO必须思考的8大难题和解决之法。

“掌握权术思维”——CIO应当如何利用自身所具备的“权术思维”破解矛盾，推动信息化成功？

“规避运作风险”——在不确定性的现实中，采用何种运作方法可以规避风险？“把脉企业需求”——如何把脉企业的信息化需求，使企业的IT投资按照企业的需求有条不紊地运作？“改进招标体制”——招标的缺失、招标方法的缺失已经成为信息化项目失败的导火索，怎样去改变？

“强化投标控制”——如何对招投标实现有效控制，确保投标的有效和价值的体现？

“关注答辩背后”——答辩很重要，而答辩之后的思考与操作也同样重要，怎样解决答辩背后的运作困扰？

“谈判博弈思考”“一荣俱荣、一损俱损”，应当采取怎样的思考和运作模式才能使双方获取共同利益？“再现合同价值”——合同，与其流于形式、不如体现价值。

如何让信息化运作在合同的约束下达成双方最大价值？

<<大变革>>

作者简介

吴文钊：资深咨询专家。

中国改革开放后的第一代职业化咨询顾问，国内信息化战略方法《企业信息化行动纲领—信息化方法论》，《决战营销—DRP营销信息化理论与实践》的书作者，曾供职于国研咨询，普华国际咨询(PricewaterhouseCoopers)、用友软件等公司。

主要从事管理咨询与信息化咨询工作，并为国内多家著名企业提供管理顾问服务。

吴先生自86年开始从事管理信息系统建设，对MIS、MRPII、OA、ERP、SCM有独立的思考与实践，至今已有近20年管理信息系统建设经验和10多年管理咨询经验。

曾主持过海尔集团、中国远洋石油、伊利股份、奥康集团、大霸手机等近百个信息化项目的咨询与实施工作。

90年代初加入普华咨询(PRICE WATERHOUSE)从事管理咨询和IT咨询。

在从事咨询工作期间，涉及到了金融、制造、消费品等行业的咨询工作，并从中感受到了东西方文化的差异与不同，也通过实践不断思考如何实现东西方管理与信息化文化的融合。

书籍目录

前言第一章 CIO的权术思维 第一节 CIO悲哀的“窃喜” 第二节 对IT部门认识的误区——再定位 第三节 IT部门的地位曲线 一、机构中的位置 二、CIO的地位空间 三、权力提升曲线 第四节 “拉领导下水”的艺术 第五节 权力的落地第二章 规范化运作企业信息化 第一节 竞争——推动信息化项目的启动 第二节 矛盾——理论与操作方法的严重滞后 第三节 方法——来源于实战的勾勒和提升的思索 第四节 准备——启动前的论证与研究 一、现有论证报告的缺陷 二、完整的论证报告结构第三章 建立需求——了解企业的现状 第一节 需求获取的基本功 一、需求从“抱怨”开始 二、企业流程管理需求的描述方式 三、流程调研的宽泛性 四、流程调查报告的写作 第二节 开展流程间的需求调查 一、流程间的相互作用 二、流程间调研报告的写作方法 第三节 开展企业管理模型的调查 一、企业组织调查 二、外部联盟调查 三、价格体系与规则 四、产品管理 五、其他需要关注的内容 第四节 调查报告的组织体系 一、抓住“经理人和管理人员的需求” 二、调查报告的结构第四章 完善企业信息化招标工作 第一节 招标文件写作规则与缺憾 第二节 招标书范本的创新 一、标书需要体现企业管理需求 二、投标书范本的创新 第三节 招标书中的思考 一、招标书中企业需求的变相思考 二、范畴、时间、地域对投标的影响 三、“成功”实施的思考 四、招标书对合同的影响第五章 信息化项目招投标过程管理 第一节 招投标组织 一、组织与人员构成 二、招投标计划与控制 三、招投标标准体系的建立 第二节 投标商招募 一、咨询服务商招募标准 二、管理软件商招募标准 三、实施服务商招募标准 第三节 初步筛选 一、标书完整与合法性筛选 二、建议书完整与可行性筛选 三、评估的组织与周期 第四节 答辩评估 一、详细需求的提供 二、答辩评估运作思路 三、答辩中的企业需求评估 四、答辩中的实施能力评估 五、评估组织(专家团队、管理层、主持人选) 六、评估时间安排(时间周期、投标商安排、答辩不同阶段) 七、案例调查与评估结论确定第六章 谈判与沟通 第一节 项目范畴 第二节 需求与功能 第三节 实施步骤 一、流程调整阶段 二、初期的教育与培训阶段 三、系统运行模拟阶段 四、系统切换前的准备阶段 五、实施阶段分析 第四节 人员 一、项目小组的组织形式 二、双方人员的构成 第五节 价格的平衡 一、价格倒挂引发“崩盘” 二、价格的理性思考第七章 合同价值与合同框架 第一节 合同价值与双方博弈 一、满足需求 二、稳定与投资 三、持续发展 四、双方的博弈 第二节 合同中问题的提出 第三节 合同基本框架 第四节 合同附件举例 一、附件一——《项目需求报告》 二、附件二——《项目的组织》 三、附件三——《项目实施计划》 后记

<<大变革>>

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>