

《战略管理思维与要径》

图书基本信息

书名：《战略管理思维与要径》

13位ISBN编号：9787111206750

10位ISBN编号：7111206754

出版时间：2007-2

出版社：机械工业出版社

作者：黄旭

页数：337

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《战略管理思维与要径》

内容概要

本教材是西南财经大学MBA中心《战略管理》课程组成员能力合作、共同努力的结晶。本着“传播知识、拓展思路、开发潜能、提高修养”的缩写宗旨，本书立足中国企业现状，理论与实践结合，吸纳了国内外企业战略管理发展的最新成果，彰显了现代企业战略管理的现实背景与时代要求。以战略的视角，基于中国企业不确定性的环境挑战，研究了企业持续竞争优势的源泉，探讨了企业生存与发展的动因与本质。内容广博，剖析入微，是一本优秀的战略管理教材。

《战略管理思维与要径》

书籍目录

出版前言前言第1章 战略管理导论：战略与战略思维 学习目标 开篇案例：分众传媒的战略定位
1.1 战略的含义与特征 1.2 战略管理的含义、过程及层次 1.3 战略管理学科的发展 小结
章末案例：国美电器的大客户战略 思考题 注释第2章 战略导航：使命、愿景与目标 学习目标
开篇案例：华为——在追求中不断前进 2.1 企业使命 2.2 企业愿景 2.3 企业目标 小结
章末案例：联想并购IBM后的文化整合 思考题 注释第3章 外部环境分析：机会、挑战与产业
竞争 学习目标 开篇案例：温州打火机行业应对《CR法案》 3.1 宏观环境分析 3.2 产业与
竞争环境分析 3.3 外部环境分析的方法 小结 章末案例：新形势下的中国保险业 思考题 注
释第4章 内部环境分析：资源、能力与核心竞争力 学习目标 开篇案例：沃尔玛——成功的成本
领先战略 4.1 内部环境分析的目的和重要性 4.2 企业资源与能力 4.3 企业价值链 4.4 企业
核心竞争力 4.5 内部环境分析的IFE矩阵分析法 小结 章末案例：Google十大黄金法则 思考
题 注释第5章 总体战略：配置与构造创造价值的方式 学习目标 开篇案例：三九集团 5.1
战略类型基本框架 5.2 集中化战略 5.3 一体化战略 5.4 多元化战略 5.5 并购战略
5.6 国际化战略 5.7 联盟战略 小结 章末案例：柯达公司的战略联盟 思考题 注释
第6章 竞争战略：价值创造与构筑可持续竞争优势 学习目标 开篇案例：百事可乐与可口可乐的
“百年商战” 6.1 竞争优势和价值创造 6.2 基本竞争战略分析 6.3 竞争优势的来源与维持
6.4 可持续竞争优势的构筑 小结 章末案例：格兰仕的高速成长轨迹 注释第7章 战略选择
的方法：战略匹配与选择 7.1 影响战略选择的因素 7.2 战略选择分析框架 7.3 战略选择的
方法 7.4 战略评价的方法 小结 章末案例：隆力奇的战略选择 思考题 注释第8章 公司治
理：委托 - 代理关系与利益相关者需要 学习目标 开篇案例：中航油事件 8.1 公司治理概述 8.2
公司治理与战略管理 8.3 董事会——企业战略的决策、评估部门 8.4 高管薪酬——战略执行
者的激励机制 小结 章末案例：飞翔的“白鸽” 思考题 注释第9章 组织结构：战略实施的
组织保障 学习目标 开篇案例：青岛啤酒于结构和战略相匹配的企业重组 9.1 组织结构与战略的
关系 9.2 组织结构的发展模式 9.3 职能制组织结构对业务层战略实施的保障 9.4 多部门组
织结构对公司层战略实施的保障 9.5 国际化经营的组织结构 9.6 组织结构的最新发展 小结
章末案例：腾讯多元化之险 思考题 注释第10章 战略变革：企业永续经营要旨 学习目标 开
篇案例：联想，成长道路的变迁 10.1 战略变革基本内涵 10.2 战略变革的动因 10.3 战略
变革的主导逻辑 10.4 战略变革主要类型 10.5 战略变革方式 10.6 组织变革基本内涵
10.7 成功变革的主要因素 10.8 变革中的阻碍因素 小结 章末案例：我国彩电企业的战略变
革历程 思考题 注释

精彩短评

- 1、教材。现在看来逻辑性不强，拓展视野都表乏力。
- 2、字不算大，不过内容还好
- 3、希望对以后的学习有帮助
- 4、内容详细，丰富
- 5、书质量很好，比书店里买便宜。所以选择了当当上购买。
- 6、是上课用的教材，比学校八折的要便宜
- 7、还好，就是有点折了
- 8、老师要求的，这就是那本书，上课再用了，挺好的
- 9、内容不错，我们就是用它来上课
- 10、还可以 不错 价廉物美，下回还来！！

《战略管理思维与要径》

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：www.tushu111.com