

《供应链管理》

图书基本信息

书名：《供应链管理》

13位ISBN编号：9787121005800

10位ISBN编号：7121005808

出版时间：2005-2-1

出版社：电子工业出版社

作者：周良毅

页数：162

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

《供应链管理》

内容概要

物流产业是国民经济中的一个新兴的产业部门，在世界经济全球化、中国经济国际化的历史背景下，增强现代物流意识，积极采用先进的组织和管理技术已成为我国广大企业的共识。《供应链管理》作为现代物流管理专业教材之一，较为系统地介绍了供应链的管理技术、方法与策略，每一章都配有物流案例精选。

本书适用于中等职业学校物流管理及相关专业的教学、培训，也可供生产企业和流通企业人员继续教育及从事物流工作的人员阅读。

本书还配有电子教学参考资料包（包括电子教案、教学指南及习题答案），详见前言。

书籍目录

第1章 供应链管理概述	案例一 NOKIA星网工业园区——超大规模、区域性的供应链	案例二 拯救服务业的快速反应
1.1 供应链管理概述	1.1.1 供应链和供应链管理的基本概念	1.1.2 供应链管理的兴起
1.1.3 供应链管理的基本原则	1.1.4 供应链管理的要求	1.1.5 实施现代供应链管理的意义
1.2 供应链管理发展的社会动力	1.2.1 技术创新加速、产品更新加快	1.2.2 产品配套程度提高
1.2.3 经济活动全球化	1.2.4 日益加剧的竞争	1.2.5 对服务要求的提高
1.3 供应链管理发展的基础	1.3.1 企业战略与企业管理理念的发展	1.3.2 企业内部管理集约化水平的提高
1.3.3 IT技术的发展	1.3.4 运输技术的发展	1.4 供应链管理的形成
1.4.1 “大而全的巨无霸”企业曾经称雄一时的原因	1.4.2 “大而全的巨无霸”企业在竞争中逐步失去优势的原因	1.4.3 供应链管理横向整合替代纵向整合
1.4.4 供应链管理的现状和发展趋势	1.4.5 供应链管理带来的优越性	1.4.6 供应链管理带来的效益
1.5 供应链管理的本质	1.5.1 供应链管理的初级标准	1.5.2 现代供应链的核心
1.5.3 供应链生命力的标志——集约化在深度与广度上的不断拓展	习题1	
第2章 客户关系管理	案例一 海尔的公开秘密	案例二 国际商用机器公司客户管理
2.1 客户关系管理概述	2.1.1 客户关系管理的内涵	2.1.2 客户关系管理的特点
2.1.3 客户关系管理与供应链管理的关系	2.1.4 客户关系管理对改善企业的效用	2.1.5 客户关系管理在供应链管理中的重要性
2.2 主客户关系管理	2.2.1 主客户的确定	2.2.2 主客户的关系管理
2.3 客户关系管理的发展趋势	2.3.1 客户关系管理在理念上的发展趋势	2.3.2 客户关系管理在技术上的发展趋势
2.3.3 客户关系管理的市场发展趋势	习题2	
第3章 供应商管理	案例一 Kodak公司的伙伴战略选择	案例二 神龙汽车有限公司推动供应商持续改善
3.1 供应商管理概述	3.1.1 供应链与供应商管理	3.1.2 供应商管理的重要性
3.1.3 供应商管理关系的转变	3.1.4 供应商管理的目标及战略	3.1.5 供应商管理的内容
3.2 供应商调查	3.2.1 初步供应商调查	3.2.2 资源市场调查
3.2.3 深入供应商调查	3.2.4 供应商调查案例	3.3 供应商的开发
3.3.1 供应商开发概述	3.3.2 供应商信息的来源	3.3.3 开发供应商的步骤
3.3.4 供应商关系的开发	3.4 供应商的评估	3.4.1 供应商的评估概述
3.4.2 供应商评估标准	3.4.3 供应商评估的指标体系	3.4.4 供应商的系统评估方法
3.5 供应商的选择	3.5.1 供应商选择概述	3.5.2 集成化供应链管理环境下供应商的类型
3.5.3 供应商选择的标准	3.5.4 供应商选择的步骤	3.5.5 供应商选择的方法
3.6 供应商的关系管理	3.6.1 建立准入制度	3.6.2 合理使用供应商
3.6.3 建立供应商会见制	3.6.4 建立战略性的双赢供应合作关系	3.6.5 供应商激励与控制
习题3	第4章 供应链管理下的采购管理	
第5章 供应链管理下的库存管理		
第6章 供应链管理环境下的企业物流组织		

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