

<<战略管理>>

图书基本信息

书名：<<战略管理>>

13位ISBN编号：9787030129369

10位ISBN编号：7030129369

出版时间：2004-4

出版时间：高教分社

作者：孟卫东,张卫国,龙勇

页数：400

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>

<<战略管理>>

内容概要

本书以资源学派理论框架为主线，归纳评述了战略管理主要流派的基本理论，介绍了战略环境威胁与机会评价的理论基础和评价方法——波特的五种力量模型及一般行业结构模型。

在内部优势与弱点评价方面最具特色，阐述了资源依赖理论，介绍了内部分析的VRIO框架，并将VRIO框架与价值链模型相结合，用来发现企业可持续竞争优势的来源。

分别从竞争战略（成本领先、产品差异）、合作战略（战略联盟）和动态竞争战略的角度深入讨论了业务层战略，从纵向一体化、多元化以及并购、国际化战略的角度深入讨论了公司层战略，并结合丰富的案例阐释了各种战略选择的基本逻辑及其实施与组织问题。

<<战略管理>>

作者简介

孟卫东，男，生于1964年9月，博士，重庆大学教授，博士生导师，享受国务院政府特殊津贴，重庆大学管理科学与工程一级学科负责人，重庆市管理科学与工程首批学术带头人，获2000年宝钢全国优秀教师奖、2001年重庆“五四”青年奖章等称号。

<<战略管理>>

书籍目录

第一篇 战略分析 第1章 战略与战略管理导论 1.1 战略与战略管理的定义 1.2 战略思维的模式 1.3 战略管理的相关概念 1.4 战略管理的过程与模型 1.5 小结 第1章附录 企业战略理论综述 第2章 外部环境分析 2.1 一般环境分析 2.2 行业环境分析：环境威胁评价 2.3 行业环境分析：环境机会评价 2.4 五种力量模型的应用 2.5 小结 第2章附录1 外部因素评价（EFE）矩阵 第2章附录2 战略集团分析 第3章 内部条件分析 3.1 内部分析框架的理论根源 3.2 内部分析框架：VRIO 3.3 价值链 3.4 内部分析的基本框架及其应用 3.5 小结 第3章附录 内部因素评价（IFE）矩阵 第二篇 业务战略 第4章 成本领先战略 4.1 概述 4.2 成本领先战略的基本逻辑 4.3 成本优势的建立 4.4 成本领先战略的价值与风险 4.5 成本领先战略的组织与实施 4.6 小结 第5章 产品差异战略 5.1 产品差异战略的基本逻辑 5.2 产品差异的建立 5.3 产品差异的价值与风险 5.4 产品差异战略的组织与实施 5.5 产品差异、成本领先与综合成本领先/产品差异战略 5.6 专一化战略 5.7 小结 第6章 合作战略 6.1 合作问题 6.2 共谋战略 6.3 战略联盟的基本概念 6.4 建立战略联盟的动因 6.5 战略联盟的欺诈问题及其解 6.6 战略联盟的管理 6.7 小结 第7章 动态竞争战略 7.1 动态竞争的性质与特点 7.2 竞争对手的选择 7.3 竞争对手反应的预测 7.4 动态竞争的典型战略类型 7.5 动态竞争结果的评价 7.6 小结 第三篇 公司战略 第8章 纵向一体化战略 8.1 纵向一体化战略的概述 8.2 纵向一体化战略的动因与价值 8.3 纵向一体化战略的组织与实施 8.4 小结 第9章 多元化战略 9.1 多元化战略的类型 9.2 多元化战略的动因与价值 9.3 多元化战略的组织与实施 9.4 小结 第10章 并购战略 10.1 并购战略与公司战略的关系 10.2 并购战略的动因与价值 10.3 并购战略的组织与实施 10.4 小结 第11章 国际化战略 11.1 国际化经营的动机与类型 11.2 国际化经营的风险 11.3 国际市场进入模式 11.4 国际化战略组织与实施 11.5 小结 第四篇 战略实施相关问题 第12章 公司治理与组织结构 12.1 结构与战略关系概述 12.2 公司治理结构的战略意义 12.3 战略有效实施的组织结构 12.4 小结 第12章附录 公司发展新趋势及其治理问题 第13章 企业家精神与企业文化 13.1 概述 13.2 企业家精神的战略意义 13.3 企业文化对战略的影响 13.4 小结 参考文献

编辑推荐

《战略管理：创建持续竞争优势》体系新颖，逻辑清晰，文字精练，以启迪战略思维、训练战略分析方法为宗旨，密切联系中国战略管理的实际，配备多媒体教学课件和案例研讨库，适合作为MBA教材和高级培训教材，并可供从事战略管理实务的经理人阅读和参考。

《战略管理：创建持续竞争优势》追溯了诸多理论和方法的由来，对战略管理学科的主要领域进行了充分的综述，因此，也可作为研究生教材和参考书。

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>