

<<管理信息系统教程>>

图书基本信息

书名：<<管理信息系统教程>>

13位ISBN编号：9787030332196

10位ISBN编号：7030332199

出版时间：2012-1

出版时间：科学出版社

作者：曹杰 主编

页数：255

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>

<<管理信息系统教程>>

内容概要

本书以管理信息系统学科体系为基础，从管理信息系统的理论体系及技术基础开始，阐述了管理信息系统相关管理知识体系，进而引出管理信息系统的常用开发方法，最后对管理信息系统发展历程和趋势以及产品的应用进行介绍，系统地阐述了管理信息系统的概念体系、理论基础、开发方法和发展应用。

全书分四篇，共十四章。

本书内容结构按照模块化分解，可以根据高等院校信息管理与信息系统专业、经济管理类其他专业本科生、研究生需求进行模块组合教学和学习，也可作为从事各类信息系统开发的技术人员的参考用书。

<<管理信息系统教程>>

书籍目录

前言

第一篇 MIS基础

第一章 管理信息系统概论

- 1.1 信息系统
- 1.2 管理信息系统
- 1.3 管理信息系统的结构

第二章 管理信息系统的技术基础

- 2.1 管理数据资源
- 2.2 互联网技术

第二篇 MIS管理

第三章 人力资源管理

- 3.1 人力资源管理概述
- 3.2 人力资源管理的主要功能
- 3.3 人力资源管理存在的主要问题

第四章 财务管理

- 4.1 财务管理概述
- 4.2 财务管理信息系统的主要功能
- 4.3 财务管理存在的主要问题

第五章 供应链管理与物流管理

- 5.1 供应链管理
- 5.2 物流管理
- 5.3 供应链与物流管理中的信息技术

第六章 营销管理

- 6.1 营销管理信息系统的概念
- 6.2 营销管理信息系统的结构
- 6.3 营销管理信息系统的重要性

第七章 管理信息系统项目管理

- 7.1 项目管理概述
- 7.2 项目管理的内容
- 7.3 管理信息系统项目管理过程

第三篇 MIS开发

第八章 管理信息系统战略规划

- 8.1 管理信息系统战略规划概述
- 8.2 管理信息系统战略规划的主要方法
- 8.3 业务流程重组

第九章 管理信息系统的系统分析

- 9.1 可行性分析
- 9.2 系统分析
- 9.3 系统详细调查

<<管理信息系统教程>>

- 9.4 组织与职能分析
- 9.5 业务流程分析
- 9.6 数据流程分析
- 9.7 新系统逻辑模型的建立

第十章 管理信息系统的系统设计

- 10.1 系统设计的基础
- 10.2 概要设计
- 10.3 详细设计
- 10.4 系统设计报告

第十一章 管理信息系统的系统实施

- 11.1 系统实施的内容
- 11.2 物理系统的实施
- 11.3 程序编制
- 11.4 开发工具
- 11.5 程序和系统调试
- 11.6 系统转换、运行及维护

第十二章 管理信息系统的系统评价

- 12.1 系统评价的基本概念
- 12.2 系统评价的指标体系和评价方法
- 12.3 投资与效益

第四篇 MIS发展与应用

第十三章 管理信息系统的发展历程与趋势

- 13.1 管理信息系统的发展历程
- 13.2 管理信息系统在我国的发展概况
- 13.3 管理信息系统的发展趋势

第十四章 管理信息系统产品应用

- 14.1 管理信息系统的应用类型
- 14.2 企业资源计划
- 14.3 决策支持系统
- 14.4 知识管理系统
- 14.5 供应链管理系统
- 14.6 客户关系管理系统
- 14.7 电子商务系统

主要参考资料

章节摘录

版权页：插图：2.管理信息系统智能化发展趋势
商务智能是指将企业的各种数据及时地转换为企业管理者感兴趣的信息（或知识），并以各种方式展现出来，帮助企业管理者进行科学决策，加强企业的竞争优势。

商务智能的过程是企业决策者以企业中的数据仓库为基础，经由联机分析处理（OLAP）与数据挖掘工具加上决策规划人员的专业知识，从数据中获得有用的信息，帮助企业获取利润。

商务智能帮助用户对商业数据进行联机分析处理和数据挖掘，如预测发展趋势、辅助决策、对客户进行分类、挖掘潜在客户等。

商务智能使得很多事务性的数据经过抽取、转换之后存入数据仓库。

经过聚集、切片或者分类等操作之后形成有用的信息和规则，以帮助企业的决策者做出正确的决策。

借助商务智能的核心技术，利用企业长期积累的海量数据，可以实现以下三个方面的应用：（1）客户分类和特点分析。

根据客户历年来的大量消费记录以及客户的档案资料，对客户进行分类，并分析每类客户的消费能力、消费习惯、消费周期、需求倾向、信誉度，确定哪类客户能给企业带来最大的利润，哪类客户仅给企业带来最少的利润同时又要求最多的回报。

然后，针对不同类型的客户给予不同的服务及优惠。

<<管理信息系统教程>>

编辑推荐

《管理信息系统教程》是由科学出版社出版的。

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>