

<<企业战略策划>>

图书基本信息

书名：<<企业战略策划>>

13位ISBN编号：9787501780624

10位ISBN编号：7501780625

出版时间：2008-3

出版时间：中国经济

作者：周培玉

页数：301

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>

<<企业战略策划>>

前言

商务策划学科建设时不我待 CBSA总部主任周培玉 “商务策划管理”系我国高等教育2006年新增本科专业之一，它是中国市场经济催生的一门新兴学科。

策划源自中国，有文字记载近1800年。

自20世纪80年代以来，过去专伺于政治、军事、外交的策划开始走向市场，为企业营销提供各种竞争和制胜方案，并与现代管理学、经济学、创造学等多种学科融合，进而成为现代企业经营竞争的一种智慧和方略。

策划同于谋略，谋略藏于兵法，是中国独有的一门古老艺术，其现代学科的建立和商战应用，是21世纪中国人对世界的一项重大知识贡献。

商务策划，简言之就是商战策略，是策划在经济领域尤其是在市场营销领域的发展与突破。

商务策划重在经营模式和经营方法的创新，发端于20世纪80年代中期，最近几年，受到了政府、市场和高校等多方面的重视。

2004年12月，劳动和社会保障部发布第二批新职业，商务策划师位列第一，策划成为一种职业，使智力型人才的社会地位得到了极大的提高；2005年7月，国家人事部全国人才流动中心正式推广商务策划师资质评价项目，商务策划人才由此进入大规模的社会化职业水平认证阶段，打破了长期以来传统、单一的技术职称对人才的评定和发展限制；2006年3月，教育部公布新增25个高等教育专业，其中“商务策划管理”十分“抢眼”，当年即招收本科生，令人好奇而兴奋。

商务策划从商家竞争的手段、市场营销的策略演变成高等教育专业，宣告一门新的学科在中国诞生。

其实，市场对具有策划特质的人才早已热烈地做出反应：2001年至今，策划类人才始终位列紧缺人才前3位，许多企业招聘不到合适的策划人才，创新型人才匮乏局面十分严重：2005年11月，全国大学生活动周期间，网上招聘达8万人，营销策划类人才列第一，占11.98%，由此透出重大信号，策划类人才已由中高级向初级全面告急；2006年5月，重庆工商大学商务策划学院68名市场营销（商务策划方向）本科应届毕业生被297家用人单位疯抢，用人单位共提供1123个岗位，供求比例高达1：16，成为全国高校就业最大的亮点。

由此可见，策划创新人才正在成为市场中最紧缺的人才，由于人才培养的迫切性和市场需求的巨大潜力，一些高校纷纷开设商务策划专业方向和商务策划选修课。

作为国内最早大规模、系统化开展商务策划师职业培训的专业机构，CBSA总部早在2001年即与国家人事部全国人才流动中心全面合作，前后培训各类企业经营管理人员、策划咨询人士数十万人，共有一万余人通过考试评价，获得国家颁发的商务策划师资质证书。

为了发扬光大中国谋略智慧，推动商务策划学科建设，2004年初，CBSA总部组织系统内资深专家成立课题组，开展“商务策划学科建设研究”，并相继开发出《商务策划师资质评价标准》、《企划职业经理人资格认证标准》及相应的培训知识体系、训练技术和业绩测评办法，它们分别成为国家人事部全国人才流动中心商务策划师资质评价项目、中国企业联合会企划职业经理人资格认证项目的操作规范。

按照著名科学家钱学森先生关于学科建设三个阶段的划分，课题组首先着力进行基础学科的研究和开发，并将研究取得的初步成果转化为这套丛书，这也是迄今为止我国商务策划的第一套系统、全面、理论与实践结合度较高的专业教程。

编写这套丛书的目的，旨在普及商务策划知识，促进企业自主创新，提高全民创新素养，特别是为高校开设商务策划管理本科专业提供一套切实可行的、贴近市场前沿的通适教材。

这套专业教程共分6册，分别是《商务策划原理》（周培玉著）、《策划思维与创意方法》（周培玉、万钧、刘秉君编著）、《商务策划市场研究》（刘秉君编著）、《企业战略策划》（周培玉著）、《市场营销策划》（夏武编著）、《项目与投融资策划》（周培玉、万钧、夏武编著）。

它们各自成章，均可作为独立课程，同时构成一个相对完整的商务策划知识体系，是商务策划管理专业本科生必须掌握的基本知识、必备的专业技能。

<<企业战略策划>>

内容概要

《企业战略策划》是商务策划管理专业的核心课程，更是当今所有企业领导人的必修课之一。教程以中国古代兵法和西方战略管理理论为基础，以中外企业经营实践为依据，揭示了战略的本质及其对企业发展的深远影响和决定作用。

本书最大的特点是：从策划的角度透视战略的玄妙，从谋略与战略的关系剖析战略的本源，从企业的机会和资源能力设计战略的模型，强调企业领导人的战略意识和战略思想的建立，以及对“知己知彼、正台奇胜”规律的正确认识和把握，而非西方战略管理理论的一般性介绍。

作为现代商战的最高形式，企业战略决定企业盛衰。

从商战的复杂-生、现代企业发展的不确定性来说，中国企业可以没有战略管理，但决不能没有战略思维和由此而兴起的战略策划思潮。

<<企业战略策划>>

作者简介

周培玉，1977年恢复高考第一批冯关者，安徽理工大学毕业。

现任CBSA全国商务策划师培训总部（北京四维天成商务策划咨询中心）主任，中国企业联合会职业经理资格认证专家委员会委员，清华大学特聘教授，国家创新人才评价体系——《商务策划师资评价标准》、《企划职业经理人资格认证标准》起草人。

凭借个人丰富的高校，媒体、企业、广告、咨询等多个领域从业经验，领衔开发各类商战教程，传播策划理论和中国谋略文化，成为国内系统研究商务策划学科第一人。曾出版文学管理著作20余部，担任国内多家著名企业的战略顾问。

2002年以来，因鼓吹和倡导“第四项修炼”，积极推动商务策划学科建设和创新人才职业培训而备受社会关注。

先后应邀在北京大学，清华大学等50余所高等院校和数十家政府部门，企事业单位举办各类讲座和培训百余场。

<<企业战略策划>>

书籍目录

第一章 战略导论 第一节 战略与谋略 第二节 战略的基本要点 第三节 战略的作用与层次 第四节 战略策划与战略管理

第二章 战略思维与方法 第一节 战略思维方式与特点 第二节 战略思维结构、程序与方法 第三节 企业家的战略思维

第三章 企业机会研究 第一节 胆略与时势 第二节 机会发现与把握 第三节 企业把握机会的能力 第四节 机会对业务战略的影响

第四章 战略策划的前提—知己知彼 第一节 明确企业使命、目标 第二节 知己—认清自身实力 第三节 知彼—了解外部环境

第五章 战略策划的法则—正合奇胜 第一节 战略策划的原则 第二节 战略奇正的内涵 第三节 战略策划方式的奇正 第四节 战略策划思维模型应用

第六章 战略全程策划思想 第一节 战略全程思想的重要性 第二节 战略全程策划思想内容 第三节 战略全程策划方法与程序 第四节 战略策划应注意的几个问题

第七章 企业总体战略策划 第一节 增长型战略策划 第二节 稳定型战略策划 第三节 紧缩型战略策划 第四节 混合型战略策划

第八章 经营单位战略策划 第一节 基本竞争战略策划 第二节 企业并购战略策划 第三节 国际化战略策划

第九章 中小企业发展战略 第一节 中小企业现状分析 第二节 中小企业战略选择 第三节 中小企业战略实施与控制 第四节 中小企业危机管理后记

章节摘录

第一章 战略导论 一、战略与谋略的关系 研究战略从谋略入手，有助于对战略实质的理解和把握。

一方面西方有大量成熟的战略管理理论，这些理论从不同角度揭示了组织变革和发展的基本规律；另一方面中国谋略中饱含着大量的战略思想，这种思想深刻而简约。

中国谋略是东方特有的文化现象，谋略藏于兵法，在中国浩瀚的谋略文献中，《孙子兵法》可谓战略思想的代表，《三国演义》无愧为战略实践的杰作。

除《孙子兵法》外，《孙臆兵法》、《吴子》、《尉缭子》、《鬼谷子》以及《三十六计》等兵学著作，都是谋略的经典之作。

战略是什么？

战略与谋略有何关系？

《三十六计》中的“睛渡陈仓”颇能说明这个问题。

公元前207年，刘邦率军先攻入秦朝都城咸阳，轰轰烈烈的秦朝从此覆灭。

瞳后，项羽率军进入咸阳。

按约定谁先进入咸阳谁就是天下王者，但项羽依仗自己强大的武力号令天下，自封为西楚霸王，封刘邦为汉王，又分别封秦朝降将章邯、司马欣、董翳为雍王、塞王和翟王，共同统治关中，以抵御刘邦入秦，关中也因此被成为“三秦”。

刘邦愤愤不平，但兵微将寡，只得忍气吞声，率部退驻项羽给他的封地汉中，为了麻痹项羽，刘邦退走时采用谋士张良的建议，将汉中通往关中的栈道全部烧毁，表示自己永远不再返回关中。

其实，刘邦一天也没忘记一定要击败项羽，最终夺得天下。

公元前206年，已逐步强大起来的刘邦，派大将军韩信出兵东征。

韩信为了蒙骗敌人，出征之前派了许多士兵大张旗鼓地修复已被烧毁的栈道，摆出要从原路杀回的架势。

蜿蜒于秦岭山区的栈道全长250公里，架设于悬崖峭壁和泥沼之中，要将其垒部修复，谈何容易，没有几年的时间是不可能的。

关中守军闻讯，觉得为时尚早，等到汉军修通栈道后再发动进攻也不晚。

于是，一面密切关注汉军修复栈道的进展情况，一面从容调兵遣将，并在各个关口要塞加强防范，阻挡汉军进犯。

.....

<<企业战略策划>>

编辑推荐

《企业战略策划》是商务策划管理专业的核心课程，更是当今所有企业领导人的必修课之一。教程以中国古代兵法和西方战略管理理论为基础，以中外企业经营实践为依据，揭示了战略的本质及其对企业发展的深远影响和决定作用。

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>