第一图书网, tushu007.com

<<职业经理人职业技能鉴定辅导 >

图书基本信息

书名：<<职业经理人职业技能鉴定辅导练习>>

13位ISBN编号：9787504549686

10位ISBN编号：7504549681

出版时间：2005-5

出版时间：中国劳动社会保障出版社

作者：宋克勤

页数：370

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

前言

职业资格证书制度的推行，对广大从业者系统地学习相关职业的知识和技能，提高就业能力、工作能力和职业转换能力有着重要的作用和意义，也为企业合理用工以及从业者自主择业提供了依据。
随着我国科技进步、产业结构调整以及市场经济的不断发展，特别是加入世界贸易组织以后，各种新兴职业不断涌现，传统职业的知识和技术也愈来愈多地融进当代新知识、新技术、新工艺的内容。
为适应新形势的发展，优化劳动力素质，上海市劳动和社会保障局在提升职业标准、完善技能鉴定方面做了积极的探索和尝试，推出了1+X的鉴定考核细目和题库。
1+X中的1代表国家职业标准和鉴定题库，x是为适应上海市经济发展的需要，对职业标准和题库进行的提升，包括增加了职业标准未覆盖的职业，也包括对传统职业的知识和技能要求的提高。
上海市职业标准的提升和1+X的鉴定模式，得到了国家劳动和社会保障部领导的肯定。
为配合上海市开展的1+X鉴定考核与培训的需要，劳动和社会保障部教材办公室、上海市职业培训指导中心联合组织有关方面的专家、技术人员共同编写了职业技术·职业资格培训系列教材。
职业技术·职业资格培训教材严格按照1+x鉴定考核细目进行编写，教材内容充分反映了当前从事职业活动所需要的最新核心知识与技能，较好地体现了科学性、先进性与超前性。
聘请编写1+X鉴定考核细目的专家，以及相关行业的专家参与教材的编审工作，保证了教材与鉴定考核细目和题库的紧密衔接。
职业技术·职业资格培训教材突出了适应职业技能培训的特色，按等级、分模块单元的编写模式，使学员通过学习与培训，不仅能够有助于通过鉴定考核，而且能够有针对性地系统学习，真正掌握本职业的实用技术与操作技能，从而实现我会做什么，而不只是我懂什么。

内容概要

《职业经理人职业技能鉴定辅导练习》为读者学习、掌握《教材》核心内容，检验所学知识与技能内容提供有益的帮助。
《职业经理人职业技能鉴定辅导练习》分五个部分，即综合知识理论试题、案例分析、管理项目（分析评价设计）作业、文件筐作业、无领导小组讨论等。
前三个部分与《教材》八个单元相对应，提供有针对性的练习，后两部分则将《教材》所包括的知识与技能穿插在同一练习内容中，锻炼读者综合运用所学，解决实际问题的能力。
案例分析、管理项目设计作业部分结合《教材》内容，包含案例或背景材料、作业任务，并提供简要的参考答案，为读者按任务要求答题提供思路和衡量正误的标准。
为方便读者熟悉本职业的鉴定形式，《职业经理人职业技能鉴定辅导练习》还设置有本职业综合知识模拟试卷及答案、口试规则及评价标准，并附有本职业鉴定项目设置。

书籍目录

第一部分 综合知识理论试题第一单元 企业组织架构（3）一、判断题（3）二、单项选择题（4）三、多项选择题（7）四、匹配题（8）五、排序题（11）参考答案（11）第二单元 企业领导（13）一、判断题（13）二、单项选择题（15）三、多项选择题（20）四、匹配题（24）五、排序题（25）参考答案（26）第三单元 企业战略管理（28）一、判断题（28）二、单项选择题（29）三、多项选择题（32）四、匹配题（34）五、排序题（35）参考答案（35）第四单元 企业生产运作管理（36）一、判断题（36）二、单项选择题（37）三、多项选择题（39）四、匹配题（41）五、排序题（42）参考答案（43）第五单元 企业营销管理（44）一、判断题（44）二、单项选择题（47）三、多项选择题（54）四、匹配题（59）五、排序题（61）参考答案（63）第六单元 企业财务管理（65）一、判断题（65）二、单项选择题（70）三、多项选择题（77）四、匹配题（83）五、排序题（87）参考答案（88）第七单元 企业信息管理（91）一、判断题（91）二、单项选择题（92）三、多项选择题（94）四、匹配题（95）五、排序题（96）参考答案（97）第八单元 经济法规（98）一、判断题（98）二、单项选择题（102）三、多项选择题（109）四、匹配题（118）五、排序题（119）参考答案（121）第二部分 案例分析第一单元 企业组织架构（125）案例1.1 DA的企业管理组织（125）案例1.2 从家族管理到现代企业（126）案例1.3 从职业经理变成职业企业家（129）案例1.4 丰田如何转动方向盘——从“丰田方式”中看丰田的组织变革（133）案例1.5 海尔集团创建学习型企业的调查报告（135）第二单元 企业领导（139）案例2.1 亨利的困惑（139）案例2.2 你知道公司的政策吗（140）案例2.3 我们爱车，但不造车（141）案例2.4 VGI公司的故事（141）案例2.5 逐渐巩固了领导地位的首席执行官（142）案例2.6 沟通障碍（144）案例2.7 坦丁姆计算机公司的激励制度（145）案例2.8 平安机械公司的员工由走到留（147）案例2.9 石油大王的控制高招（150）案例2.10“挑战者”号事件（151）第三单元 企业战略管理（153）案例3.1 山居小栈的经营策略（153）案例3.2 俄亥俄州牛排包装公司的低成本战略（154）案例3.3 春兰集团的发展战略（155）案例3.4“老牌”企业的竞争（157）第四单元 企业生产运作管理（159）案例4.1 我的改革故事（159）案例4.2 哈尔马克卡片公司的BPR（160）案例4.3 珠海飞利浦的准时生产方式（164）案例4.4 海尔推出定制冰箱（166）案例4.5 一幕美国悲剧：一家好公司是如何破产的（167）第五单元 企业营销管理（170）案例5.1 埃德蒙公司的渠道策略（170）案例5.2“新可乐”风波：市场调研错了？
（171）案例5.3 万科的营销战略（173）案例5.4 娃哈哈走出水世界（175）案例5.5 旭日升冰茶火暴南昌（177）案例5.6 蓝岛大厦假日营销有高招（178）案例5.7 英特尔的“芯”路历程（180）案例5.8 东南菱帅市场巧迂回（182）案例5.9 从大地瓜洗衣机到洗虾机（183）案例5.10 帅康集团实施CRM（184）案例5.11 合同是否成立案（186）案例5.12 CFR交易下的货物纠纷案（186）案例5.13 信用证与合同关系处理不当纠纷案（187）第六单元 企业财务管理（189）案例6.1 筹资方案选择（189）案例6.2 筹资无差别点分析（190）案例6.3 资金综合成本比较分析（191）案例6.4 投资方案选择（192）案例6.5 新产品项目决策（193）案例6.6 财务杠杆分析（193）案例6.7 赢利能力分析（194）案例6.8 资产负债表（194）案例6.9 偿债能力分析（196）案例6.10 增资扩股分析（197）第七单元 企业信息管理（198）案例7.1 工作流与信息技术的结合提升企业竞争力（198）案例7.2 餐厅信息系统（200）第八单元 经济法规（202）案例8.1 格式合同案（202）案例8.2 合同解除和合同撤销案（203）案例8.3 注册商标使用案（204）案例8.4 专利侵权和专利无效案（205）案例8.5 劳动合同解除案（206）案例8.6 劳动合同约定的效力认定（207）案例8.7 企业破产案（207）案例8.8 合同管辖权案（208）第三部分 管理项目（分析评价设计）作业第一单元 企业组织架构（213）项目作业1.1 东方石油化工股份有限公司的管理组织（213）项目作业1.2 于志安事件（215）项目作业1.3 首钢集团向学习型组织前进（216）项目作业1.4 职业经理人：别做“叛逆”与“家臣”（219）项目作业1.5 鸿远公司的组织结构（221）第二单元 企业领导（223）项目作业2.1 当发现团队最优秀的员工在做私活时（223）项目作业2.2 如何平衡（224）项目作业2.3 公司的绩效考评（224）项目作业2.4 Peter的难题（225）项目作业2.5 萨莫斯公司的组织变革（227）项目作业2.6 黄工程师为什么要走（229）项目作业2.7 员工工作满意度的测量（230）项目作业2.8 对约翰。斯隆的激励（231）项目作业2.9 雷克的领导风格（233）项目作业2.10 普朗普陀汽车出租公司的计划（234）第三单元 企业战略管理（237）项目作业3.1 神舟计算机的成功秘诀（237）项目作业3.2 波音—

—空客斗法“航空冬天”（239）项目作业3.3 ERP市场的竞争（242）项目作业3.4 冰糖葫芦连成串（244）项目作业3.5 战略联盟的公司经验（245）项目作业3.6 阿迪达斯的突破战略（246）第四单元 企业生产运作管理（249）项目作业4.1 宏安发动机公司（249）项目作业4.2 张小泉剪刀公司（251）项目作业4.3 美国制造业何以重振雄风（252）项目作业4.4 快速响应的时装生产（253）项目作业4.5 戴尔——大规模定制的先锋（255）第五单元 企业营销管理（258）项目作业5.1 明珠矿泉水整合营销策划案（258）项目作业5.2 X洗衣机客户投诉处理方案（261）项目作业5.3“情丝”纸巾上市推广的广告创意策划（262）项目作业5.4 S牌食用油价格与产品方案策划（263）项目作业5.5 G公司空调销售渠道改革方案（265）项目作业5.6 玉泉矿泉水市场保卫战策划案（267）项目作业5.7 鹿胎精华素整合营销方案（268）项目作业5.8 凯利电脑桌的销售终端促销方案（271）项目作业5.9“良缘”喜宴酒整体营销方案（272）项目作业5.10 麦克唐纳营销危机拯救方案（274）项目作业5.11 毛绒玩具出口业务（275）项目作业5.12 服装出口业务（276）第六单元 企业财务管理（278）项目作业6.1 我国西部大开发利用外资项目（278）项目作业6.2 我国甘肃省的农业投资项目（279）项目作业6.3 我国供销社企业资本结构（280）项目作业6.4 企业财务绩效评价项目（280）项目作业6.5 企业财务预算管理（282）项目作业6.6 企业财务监管项目（283）项目作业6.7 日本地区开发的筹资项目（284）项目作业6.8 天力公司的财务分析（285）第七单元 企业信息管理（287）项目作业7.1 EIS项目开发不成功（287）项目作业7.2 FGE公司能否引进SAP的ERP（289）第八单元 经济法规（292）项目作业8.1 兴华股份转让案（292）项目作业8.2 黎明服装厂破产案（295）项目作业8.3 董事义务案（297）项目作业8.4 违约责任案（299）项目作业8.5 合同效力纠纷案（301）项目作业8.6 专利侵权纠纷案（304）第九单元 综合（307）项目作业9.1 D&N集团的经营者目标责任制（307）项目作业9.2 洗发水市场的竞争（309）项目作业9.3 中国VCD军情（312）第四部分 文件筐作业文件筐作业一（319）文件筐作业二（331）第五部分 无领导小组讨论无领导小组讨论导言（345）无领导小组讨论（LGD）测评要素及其评分标准（347）《职业经理人》无领导小组讨论（LGD）评分表（350）职业经理人综合知识理论模拟试卷一（351）职业经理人综合知识理论模拟试卷二（357）职业经理人综合知识理论模拟试卷一答案（363）职业经理人综合知识理论模拟试卷二答案（364）职业经理人口试规则及评价标准（365）职业经理人口试评分表（369）附录 职业经理人职业资格鉴定项目设置（370）

章节摘录

插图：3.经营者（乙方）任期内责任（与经营直接相关的量化责任）（1）必须于每月10日前上缴上月职工的“五险一金”，并报送员工人数统计表等。
（2）经营者自该协议签订7日内，将自己年经营额、上缴指标、年利润额在年度12个月中分别兑现的预算报总公司经营管理部。
经营管理部综合行业市场淡旺季状况分析，确认或调整乙方预算。
（3）必须于每月10日前上缴上月的经营指标额。
（4）生产经营过程中，企业必须建立生产中各环节明细账和日记账，建立生产经营中的月产量、月库存、月投放市场商品报表；经营环节建立营销往来业务台账、月度营销台账、利润台账，并在每月结束后的5日内，向经营管理部上报。
（5）乙方在生产经营中，未经集团公司批准严禁将流动资金相互拆借。
（6）乙方按上缴指标额的10%向甲方缴纳经营责任风险金。
4.经营者（乙方）年终考核兑现与违约责任（1）乙方在协议有效期（2002.01.01-2002.12.31）结束时，经甲方综合评定，并经甲方业务审计、财务检查，责任才正式终结。
（2）乙方经过甲方审计后，实现规定的各项指标的为合格经营者，既不承担其他责任也不享受其他权利；乙方经过审计后超过其各项规定指标的，为增值经营者，就增值部分甲、乙双方进行二次分配：超过上缴指标的税后增值利润部分，甲方留取25%，乙方留75%，所留部分乙方自己确定与其企业职工之间的再分配方案。
（3）乙方经审计后未实现年度各项规定指标的，为亏损经营，按亏损额（利润）的50%冲减其风险金，直至冲完为止。
（4）在经营期间，因不可抗力原因或甲方明示原因，所造成的经营亏损，乙方依照规定程序报集团公司审批减免。

编辑推荐

《职业经理人职业技能鉴定辅导练习》可作为职业经理人职业技能培训与鉴定考核教材，也可作为职业经理人从业人员参加职业培训、岗位培训使用，《职业经理人职业技能鉴定辅导练习》也适用于其他要求进行职业能力提升、希望学习企业管理知识与技能的人员。

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