

<<全国名校管理学考研真题详解>>

图书基本信息

书名：<<全国名校管理学考研真题详解>>

13位ISBN编号：9787802295308

10位ISBN编号：7802295300

出版时间：2008-4

出版时间：中国石化出版社

作者：金圣才

页数：328

字数：526000

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>

<<全国名校管理学考研真题详解>>

内容概要

本书是一本解答全国非北京名校管理学考研真题的复习资料。

它根据全国非北京众多院校管理学考研真题的结构和难易程度，从全国非北京18所院校历年管理学考研真题中挑选了33套近年试题，并提供了详细的参考答案。

本书特别适用于在硕士研究生入学考试中参加管理学考试科目的考生，也适用于各大院校学习管理学的师生参考，对于参加管理学职称考试、自考及其他相关专业人员来说，也是一本很好的管理学复习资料。

<<全国名校管理学考研真题详解>>

书籍目录

上海 复旦大学管理学院 企业管理综合理论与知识2004、2006—2007 (2006—2007年为回忆版) (均含答案) 上海交通大学安泰经济与管理学院 管理学() 2006—2007 (均含答案) 上海财经大学 管理学2007 (含答案) 华东师范大学商学院 管理学(行政管理、教育经济与管理、社会保障) 2007 (含答案) 管理学(企业管理、旅游管理、情报学) 2007 (含答案) 华东理工大学商学院 管理学原理2007 (含答案) 天津 南开大学国际商学院 管理综合(管理学部分) 2006—2007 (均含答案) 湖北 武汉大学经济与管理学院 工商管理基本理论2006—2007 (均含答案) 华中科技大学公共管理学院 管理学2007 (含答案) 中南财经政法大学工商管理学院 管理学2007 (含答案) (科目代码845) 管理学2007 (含答案) (科目代码864) 江苏浙江 浙江大学管理学院 管理学综合2007 (含答案) 管理学2006—2007 (均含答案) 南京大学商学院 管理学原理2006—2007 (均含答案) 广东 厦门大学企业管理系 管理学与管理经济学2006—2007 (均含答案) 中山大学管理学院 微观经济学与管理学2007 (含答案) 深圳大学管理学院 管理学2007 (含答案) 华南理工大学工商管理学院 管理学2007 (含答案) 吉林 东北财经大学 企业管理2007 (含答案) 管理学综合2007 (含答案) 四川 四川大学公共管理学院 管理学综合2007 (含答案) 管理学2007 (含答案) 西南财经大学工商管理学院 管理学2007 (含答案) 西安 西安交通大学 管理学院管理学2007 (含答案) 公共政策与管理学院 管理学2007 (含答案)

<<全国名校管理学考研真题详解>>

章节摘录

上海财经大学2007年硕士研究生入学考试试题 考试科目：管理学 一、基本概念题（每小题5分，共计25分） 1. 管理 4. 知识管理 2. 决策 5. 学习型组织 3. 目标管理 二、简答题（每小题10分，共计60分） 1. 泰罗所提出的科学管理制度有哪些主要内容？

2. 人际关系学说的主要内容是什么？

行为科学研究的主要内容是什么？

3. 为什么决策遵循的是满意原则而不是最优原则？

4. 解释计划内容的5W1H。

5. 如何确定有效的管理幅度与合理的管理层次？

6. 什么是沟通？

为什么需要沟通？

三、论述题（每小题15分，共计30分） 1. 一个有效的管理者需要扮演哪些角色？

需要具备哪些技能？

2. 什么是控制？

为什么要进行控制？

有效控制的特征是什么？

四、案例题（第1小题15分，第2小题20分，共计35分） 【案例一】 埃贡·施内尔是一位曾在某IT公司工作的聪明年轻的工程师，虽然作为一名工程师他在公司事业上十分成功，也十分喜欢自己的工作——开发电子游戏机。

但他还是决定辞职成立自己的GNI公司。

他想尽方法，四处借钱，也想出了许多好办法来经营，尽管如此，他还是失败了，而且几乎破产。

最后，在一家大型零售企业给予他一张为数很大的订单之后，他取得了成功。

但成功之后接着又是失败，失败之后又取得了新的成功。

雇员喜欢在施内尔的公司工作，因为这里的气氛轻松，这种轻松的气氛有助于新想法的发展。

可是，来自大型的、井井有条的公司的竞争日益激烈了。

尽管如此，一些绝妙的主意使市场对某些产品的需求量仍然很大，公司跟不上生产，但是扩大生产需要资本，于是施内尔决定公开发行股票与某一大公司联营，这一做法使公司增加了几百万美元的资金。

施内尔决定继续担任GNI公司的总经理，但他经营公司的兴趣明显减少，观察家们描述此时的公司状况为“一团糟”。

施内尔承认自己不是一个好总经理，同意改组公司，由约翰·纽瑟姆先生担任公司的总裁，这位新上任的总裁的首批决定之一是任命一名新的销售经理，以克服以前由有技术经验的人员担任此职务的弱点。

纽瑟姆先生还行使了强有力的管理领导权，制定了许多新制度，规定了明确的目标，设置了严格的财务控制制度。

由松散管理到严格管理这一改变，触怒了许多老资格的工程师，他们中的很多人离开了公司，有些甚至成立了自己的软件公司，从而成为他们以前工作过的公司的直接竞争者。

.....

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>