第一图书网, tushu007.com

<<战略管理最重要的5个工具>>

图书基本信息

书名：<<战略管理最重要的5个工具>>

13位ISBN编号：9787807288251

10位ISBN编号：7807288256

出版时间：2008-2

出版时间：广东经济

作者：侯章良,水藏玺

页数：253

字数：260000

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

本书选择了五个比较典型的战略管理工具——PEST分析、“五力”模型分析、价值链分析、SWOT分析、平衡计分卡。
作者对每个工具的概念、作用、特点、应用方法进行了系统的介绍，并以实际案例加以阐述说明。
每个企业可以根据自己的特点，找到适合自己的管理经验来勾画最符合自身实际的发展蓝图。

书籍目录

第一章 企业外部环境分析工具：PEST分析 第一节 PEST分析的概念 一、PEST分析的定义 二、外部环境的特点 【案例】用PEST分析指导企业实施信息化 第二节 PEST分析的理论框架及作用 一、PEST分析的四大组成部分 二、PEST分析的作用 【案例】政策环境影响战略选择 第三节 政治法律环境分析 一、政治法律环境分析的内容 二、政治法律环境分析的方法 【案例】具体政策制约企业发展 第四节 经济环境分析 一、经济环境分析的内容 二、经济环境分析的方法 【案例】西南航空公司的经营战略 第五节 社会文化环境分析 一、社会文化环境分析的内容 二、社会文化环境分析的方法 【案例】联想集团被迫变更商标名称 第六节 技术环境分析 一、技术环境分析的内容 二、技术环境分析的方法 【案例】技术环境对希捷公司(Secgate)的影响 第七节 对PEST分析方法的评价 一、PEST分析方法的要求 二、PEST分析方法的局限 第八节 PEST分析方法 一、PEST分析方法的构成 二、PEST分析的方法 第九节 PEST分析案例解读 【案例一】胶卷市场PEST分析 【案例二】中国报业外部环境PEST分析 【案例三】中国移动通信企业的PEST分析 【案例四】台湾新竹科学工业园区的PEST分析 【案例五】福特汽车公司的PEST分析第二章 企业竞争力分析工具——“五力”模型 第一节 “五力”分析模型的概念 一、“五力”分析模型的内容 二、“五力”分析模型的作用 【案例】深圳市房地产开发行业的“五力”分析 第二节 行业现有竞争状况分析 一、行业中现有竞争者 二、行业增长速度 三、行业固定成本或库存成本 四、行业转换成本 五、行业总体生产规模和能力 六、竞争者的差别 七、行业与企业的联系紧密程度 八、退出行业的障碍 【案例】远交近攻的通用汽车 第三节 新进入者的威胁 一、进入障碍 二、原有企业的反击 【案例】格兰仕——“摧毁产业投资价值”的保卫战 第四节 替代产品或服务的威胁 一、行业中引起替代的原因 二、替代品的种类 三、替代的经济性 四、替代品的替代途径 【案例】铁路面临替代品威胁 第五节 供应商和购买商的议价能力 一、供应商的议价能力 二、购买商的议价能力 【案例】丰田汽车打造供应商分享网络提高竞争力 第六节 对“五力”分析模型的评价 一、“五力”分析模型的不足 二、“五力”分析模型的贡献 【案例】关国的存储器(内存)项目的“五力”分析 第七节 “五力”分析模型的分析方法和应用流程 一、动态分析 二、静态分析 三、应用流程 【案例一】航空业的“五力”静态分析 【案例二】制药业的“五力”静态分析 第八节 “五力”模型分析案例解读 【案例一】用“五力”模型分析东方卫视的竞争力 【案例二】中国高档客车产业“五力”分析 【案例三】ZY市家政服务行业“五力”分析 【案例四】广播电视报竞争力丧失的分析 【案例五】用“五力”模型分析耐克和阿迪达斯的品牌之争 【案例六】世界汽车巨头的“五力”分析第三章 企业内部环境分析工具——价值链分析 第一节 价值链分析的概念 一、价值链分析的提出 二、价值链分析的内容 三、价值链间的关系 【案例】出版行业的价值链分析 第二节 价值链分析的作用及特点 一、价值链分析的作用 二、价值链分析的特点 【案例】运用企业价值链分析两国有企业的竞争优势 第三节 价值链活动的评价 一、价值链基本活动的评价 二、价值链辅助活动的评价 三、企业与企业间的价值链 【案例】摩托罗拉与供应商“共赢” 第四节 对价值链分析的评价 一、优势与长处 二、劣势和局限 【案例】U—Haul公司的价值链分析 第五节 价值链分析的应用流程 一、定义企业的战略经营单位 二、确认企业关键的价值创造活动 三、进行内部成本分析 四、进行内部差别化分析 五、画出行业的利润池 六、垂直关联分析 七、定期重复 【案例】宜家(IKEA)的价值链分析 第六节 价值链分析案例解读 【案例一】水泥生产企业价值链分析与应用 【案例二】房地产全程营销的价值链分析 【案例三】用价值链指导竞争战略调整 【案例四】从产业价值链分析企业战略外包第四章 战略制定工具——SWOT分析 第一节 SWOT的概念及作用 一、SWOT的概念 二、SWOT的作用 【案例】中式快餐的SWOT分析 第二节 SWOT的四个因素 一、优势(S) 二、劣势(W) 三、机会(O) 四、威胁(T) 【案例】对Winnebago工业公司的SWOT分析 第三节 对SWOT分析的评价 一、优势与长处 二、劣势和局限 第四节 SWOT应用的操作流程 第五节 SWOT分析案例解读 【案例一】我国生物医药企业的SWOT分析 【案例二】A市纺织业的SWOT分析 【案例三】中国电信的SWOT分析 【案例四】福特汽车公司的SWOT分析第五章 战略实施工具——平衡计分卡 第一节 平衡计分卡的概念 一、财务向度 二、顾客向度 三、内部流程向度 四、创新与学习向度 【案例】平衡计分卡在一家跨国食品公司的成功运用 第二节 平衡计分卡的核心思想及适用条件 一、平衡

计分卡的核心思想　二、平衡计分卡的适用条件　【案例】平衡计分卡推行不顺利探因 第三节 平衡计分卡的作用　一、平衡计分卡平衡了什么　二、平衡计分卡的作用　【案例】可口可乐(瑞典)饮料公司在发展中推广平衡计分卡 第四节 平衡计分卡指标的设定　一、目标的衡量与关键绩效指标　二、因果关系分析　三、财务向度　四、客户向度　五、流程向度　六、学习向度 第五节 平衡计分卡的操作流程 第六节 平衡计分卡成功实施的要素 第七节 平衡计分卡分析案例解读　【案例一】平衡计分卡在美国FMC公司的应用　【案例二】壳牌公司的平衡计分卡　【案例三】平衡计分卡重塑敦豪(DHL)　【案例四】沃尔沃汽车公司的平衡计分卡应用星级管理咨询服务

章节摘录

第一章　招聘面试工具：结构化面试　　第一节　结构化面试概述　　一、结构化面试的概念　结构化面试是面试方法中的一种，又称标准化面试，它是指面试前就面试所涉及的内容、试题评分标准、评分方法、分数使用等一系列问题进行系统的结构化的面试方式。
结构化面试在细致全面的职位分析基础上，针对岗位要求的要素提出一系列设计良好的问题，参考应聘者的举止仪表、言语表达、综合分析、应变能力等多方面的行为指标，观察其在特定情境下的情绪反应和应对方略，并作出量化分析和评估；同时结合个人简历等资料，提出对每个个体需要着重考察的工作经验、求职动机等方面的 问题，全面把握应聘者的心态、岗位适应性和个人素质、能力。
　　二、结构化面试的内容　　总的来说，结构化面试包括以下几个考察角度：个人品德、领导力、沟通力、学习力、分析力、承受压力的能力及主动性、事业心和成就感等方面。
　　一般又可分为以下三大类：　　1.一般能力　　（1）逻辑思维能力：通过分析与综合、抽象与概括、判断与推理，揭示事物的内在联系、本质特征及变化规律的能力。
　　（2）语言表达能力：清楚流畅地表达自己的思想、观点，说服动员别人，以及解释、叙述事情的能力。
　　2.领导能力　　（1）计划能力：对实际工作任务提出实施目标，进行宏观规划，并制定实施方案的能力。
　　（2）决策能力：对重要问题进行及时有效的分析判断，作出科学决断的能力。
　　（3）组织协调能力：根据工作任务，对资源进行分配，同时控制、激励和协调群体活动过程，使之相互配合，从而实现组织目标的能力。
　　（4）人际沟通能力：通过情感、态度、思想、观点的交流，建立良好协作关系的能力。
　　（5）创新能力：发现新问题、产生新思路、提出新观点和找出新办法的能力。
　　（6）应变能力：面对意外事件，能迅速地作出反应，寻求合适的方法，使事件得以妥善解决的能力。
　　（7）选拔职位需要的特殊能力（该能力测评要素根据不同职位要求确定）。
　　3.个性特征　　在面试中表现出来的气质、风度、情绪稳定性、自我认知等个性特征。

编辑推荐

在现代企业管理中，人的管理是核心。
在市场经济条件下要生存发展，就要重视人的因素，加强人力资源管理。
重视和加强企业人力资源管理，对于促进企业生产经营的发展，提高企业劳动生产率，保证企业获得最大的经济效益并使企业的资产保值增值有着重要的作用。
《管理工具箱丛书：人力资源管理最重要的5个工具》选择了五个典型的人力资源管理工具：招聘面试工具：结构化面试；职位确定工具：工作分析；岗位评核工具：岗位价值评估；执行激励工具：目标管理；绩效考核工具：KPI（关键业绩指标）。
借助这些管理工具，企业管理者和人力资源工作者能够对人力资源管理有一个正确的运用，合理组织劳动力，科学配置人力资源，可以促使企业以最小的劳动消耗取得最大的经济成果。

第一图书网, tushu007.com

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