

<<共赢>>

#### 图书基本信息

书名：<<共赢>>

13位ISBN编号：9787801479754

10位ISBN编号：7801479750

出版时间：2004-4

出版时间：企业管理出版社

作者：伦德朗

页数：372

字数：410000

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>

## 内容概要

本书把企业与上游供应商/下游客户的关系进行了深度聚类分析，结合大量实际案例提出了推进、实施高效伙伴与联盟关系管理的方法、步骤与策略。

本书可供大、中、小型企业作为设计、实施与供应商/客户建立有效的伙伴和联盟战略的指南，是全球公认的战略管理经典之作。

## 作者简介

托尼·伦德朗，1994年创办管理咨询公司Strategic Partnering Pty Ltd，并任CEO及首席咨询专家。他完全专著于战略伙伴和联盟关系的研究与实践，已有20多年的经济积累。

托尼早年学习化工专业，曾就职于ICI（英国卜内门化学工业有限公司）14年，担任该公司澳大利亚分部首席运营

## 书籍目录

序言第一篇 环境 第1章 战略伙伴关系简介 第2章 组织结构 第3章 伙伴关系、竞争优势和配套战略 第4章 企业文化第二篇 战略伙伴关系进程 第5章 绪论：动因、步骤及结果 第6章 与客户/供应商建立战略伙伴和联盟关系：十二个实施步骤 选择合作伙伴 内部关系评价 伙伴合作过程与信息共享的评价 需求分析（现在和未来） 及时准确地满足需求 ——快速修复 ——质量解决方案 选择和评价合作团队的成员 现场拜访（客户和供应商） 评估和提升客户/供应商技能 评估上游供应商关系 技术需求（现在的和未来的） 评价合作伙伴关系网络 开发、实施和评价战略/行动计划 第7章 战略伙伴合作的收益第三篇 伙伴关系与联盟的管理 第8章 伙伴关系演变及复杂性的管理 第9章 伙伴关系与联盟的管理者第四篇 战略伙伴合作的案例研究 案例研究1 美国铝公司（ALCOA）和霍尼韦伯（HOLLEYWELL）公司 案例研究2 特兰斯菲尔德（TRANSFIELD）公司和沃利公司 案例研究3 悉尼水公司的漫长之旅

## 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>