<<供应链管理>>

图书基本信息

书名：<<供应链管理>>

13位ISBN编号：9787811381092

10位ISBN编号：7811381095

出版时间：2009-1

出版时间：西南财经大学出版社

作者：胡建波

页数：322

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>

<<供应链管理>>

内容概要

本书借鉴并吸收了国内外供应链管理领域的最新研究成果，密切结合我国企业管理实际、物流管理发展以及职业教育需要，克服了现行高职高专同类教材的不足，以目前国际上最流行的“基于工作过程导向”的职业教育理念为编写指导思想，强调理论与实践的有机结合，突出了能力本位的职业技术教育特点，充分体现了高职教育的针对性、创新性和实践性的要求。

本书行文流畅，表述准确，浅显易懂，理论深浅适度，有大量经典案例和较新案例作为支撑，有助于学生学习，有利于教师组织教学。

<<供应链管理>>

作者简介

胡建波：男，四川汉源人，1969年11月生，副教授，工商管理硕士，英国皇家采购与供应（CIPS）认证培训师、中国采购与供应（CPS）认证培训师、“中国物流职业经理”（CPLM）认证培训师。获国家级一、二、三等奖各1项。
主要研究方向：企业核心竞争力、供应链管理、高等教育

<<供应链管理>>

书籍目录

第一章 供应链管理概述 第一节 供应链管理的产生和发展 第二节 供应链概述 第三节 供应链管理概述
本章小结 思考与练习题 案例：IBM的供应链管理第二章 供应链管理基础理论与实务 第一节 供应链
成长理论 第二节 集成化供应链管理理论 第三节 BPR与供应链管理组织 本章小结 思考与练习题 案例
：利丰公司（Li & Fung）的供应链管理第三章 供应链的构建 第一节 供应链的结构模型 第二节 供应
链设计 本章小结 思考与练习题 案例：惠普公司喷墨系列打印机的供应链构建第四章 供应链合作关系
及构建 第一节 企业核心竞争力 第二节 供应链管理环境下的企业业务外包 第三节 供应链合作关系
第四节 供应链合作关系的构建 第五节 供应链合作伙伴的选择 本章小结 思考与练习题 案例：惠普之
道：惠普的核心竞争力第五章 供应链管理与信息技术 第一节 信息技术的发展及其在供应链管理中的
应用 第二节 Internet / Intranet与供应链管理 第三节 EDI与供应链管理 第四节 RFID与供应链管理 本章
小结 思考与练习题 案例：Bay网络公司第六章 供应链管理战略 第一节 供应链管理战略概述 第二节
快速反应 第三节 有效客户反应 第四节 活动基准成本分析法 第五节 价值链分析法 第六节 供应链
管理战略一体化 本章小结 思考与练习题 案例：沃尔玛——供应链遥控供应商第七章 供应链管理环境
下的生产运作管理 第一节 供应链管理环境下的生产运作管理概述 第二节 供应链管理环境下的生产计
划 第三节 供应链管理环境下的生产控制与协调 本章小结 思考与练习题 案例1：企业资源计划软件
包SAP R / 3 案例2：种瓜未必总能得瓜第八章 供应链管理环境下的采购与供应管理 第一节 采购与供
应管理概述 第二节 供应链管理环境下的采购与供应管理基席特征 第三节 准时采购 第四节 供应商
的选择与管理 本章小结 思考与练习题 案例1：胜利油田和海尔集团采购方式的比较 案例2：成都统一
企业与供应商的合作第九章 供应链管理环境下的客户关系管理 第一节 客户关系管理概述 第二节
CRM的基本观念 第三节 CRM的内容 第四节 CRM的实施及其在我国的应用 第五节 CRM与物流 第六
节 ERP、CRM与供应链管理的整合 本章小结 思考与练习题 案例：eCRM营造温馨家园——上海金丰
易居客户关系管理案例分析第十章 供应链管理环境下的物流管理 第一节 供应链物流管理的重要性及
其特征 第二节 供应链物流管理战略 第三节 第三方物流与物流业务外包 第四节 第四方物流 本章小结
思考与练习题 案例1：大众包餐公司的物流外包 案例2：美的公司物流完善之路的启示第十一章 供应
链管理环境下的库存管理 第一节 库存与库存管理概述 第二节 传统库存管理及其局限性 第三节 供应
链库存管理策略 本章小结 思考与练习题 案例：家乐福：从VMI中受益无穷第十二章 供应链绩效评
价与激励机制 第一节 供应链绩效评价概述 第二节 供应链绩效评价指标体系 第三节 供应链企业绩效
标杆管理 第四节 供应链企业的激励机制 本章小结 思考与练习题 案例：美孚五年标杆管理附录 我国
物流企业评估指标（GB / T 19680—2005）参考文献

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>