

《主张》

图书基本信息

书名：《主张》

13位ISBN编号：9787561327500

10位ISBN编号：7561327501

出版时间：2003-9

出版社：陕西师大出版社

作者：[英]迪尔洛夫

页数：313

译者：逸文

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《主张》

内容概要

《主张》

作者简介

书籍目录

译者序

前言

- 1.行动学习法Acdon Learaing
- 2.作业成本核算Activity-Based Costing
- 3.灵活组织机构Adhocracy
- 4.灵活性策略Agility
- 5.平衡计分卡Balanced Scorecard
- 6.基准比较法Benchmarking
- 7.波士顿矩阵BOstOn Matrix
- 8.树立品牌Branding
- 9.减级增距制度Broadbanding
- 10.过劳Burnout
- 11.渠道管理法Channel Management
- 12.核心竞争力Core Competencies
- 13.核心价值观Core Valacs
- 14.危机管理Crisis Management
- 15.决策原理Decision Theory
- 16.折现现金流量Discounted Cash Flow
- 17.精简规模Downsizing
- 18.电子商务E Commerce
- 19.情绪智力Emotionsl Intemgenee
- 20.受聘价值Employability
- 21.赋能授权Empowerment
- 22.营销学4P理论Four Ps of Marketing
- 23.博弈论Came Theory
- 24.方针管理Hoshin Kanri
- 25.知识资本Intellectual Capital
- 26.临时管理Interim Management
- 27.适时管理法 / 看板管理法Just-in-time , JIT / Kanban
- 28.凯赞 持续改善 (质量圈) Kaizen (Quality Circles)
- 29.知识管理Knowledge Management
- 30.领导学 Leadership
- 31.精益生产Lean Prodnction
- 32.学习型企业The Learaing Organization
- 33.管理方格理论The Maaazerial Crid
- 34.马斯洛的需求阶梯Maslow ' s Hierarchy of Needs
- 35.矩阵模型Matrix Model
- 36.辅导Mentoring
- 37.外包Outsourcing
- 38.波特的五个竞争力因素Poner ' s Pive Competitive Forces
- 39.心理契约 The Psych010gical Contract
- 40.重组 Re Engineering
- 41.关系营销Relationship Marketing
- 42.情景规划Scenario Planning
- 43.科学管理Scientific Maaagement
- 44.7S框架Seven S Framework
- 45.三叶草型企业The Shamrock Organization

46. 股东价值 Shareholder Value
 47. 战略转型点 Strategic Inflection Point
 48. 企业战略管理 Strategic Management
 49. 继任规划 Succession Planning
 50. 供应链管理 Supply Chain Management
 51. 团队作业 Team-Working
 52. X和Y(与Z)理论 Theories X and Y (and Z)
 53. 思想领导地位 Thought Leadership
 54. 全面质量管理 and 质量运动 TQM and the Quality Movement
 55. 360度反馈法 360-Degree Feedback
 56. 时基竞争 Time Based Competition
 57. 跨国企业 The Transnational Corporation
 58. 价值创新 Value Innovation
 59. 虚拟企业 The Virtual Organization
- 附录 Appendix

精彩短评

1、手里正有

《主张》

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:www.tushu000.com