

创办我的企业

CHUANGBAN WO DE QIYE

应秀芳 编著



ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS

浙江大学出版社

创办我的企业

应秀芳 编著



ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS
浙江大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

创办我的企业/应秀芳编著.—杭州:浙江大学出版社,2011.1

ISBN 978-7-308-08277-8

I.①创… II.①应… III.①企业管理—专业学校—教材 IV.①F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 253336 号

创办我的企业

应秀芳 编著

责任编辑 石国华

出版发行 浙江大学出版社

(杭州市天目山路 148 号 邮政编码 310007)

(网址: <http://www.zjupress.com>)

排版 杭州星云光电图文制作工作室

印刷 德清县第二印刷厂

开本 710mm×1000mm 1/16

印张 15.75

字数 308 千字

版印次 2011 年 1 月第 1 版 2011 年 1 月第 1 次印刷

书号 ISBN 978-7-308-08277-8

定价 25.00 元

版权所有 翻印必究 印装差错 负责调换

浙江大学出版社发行部邮购电话 (0571)88925591

前 言

就业问题是困扰我国经济发展、影响社会和谐的主要问题之一。中共十七大报告指出:以创业带动就业。鼓励学生及其他社会群体自谋职业、自主创业,这是解决就业问题的主要途径之一。为了贯彻中共十七大精神,鼓励中高职业技术生主动掌握自谋职业、自主创业的本领,编者经过多年潜心研究,特编写了《创办我的企业》一书。对中高职业技术生进行系统的创业基础教育,让他们树立创业意识,了解创业基础知识,掌握创业基本方法,提高自主创业能力,这对我国经济发展、社会和谐具有重要意义。

本书编者汲取了以往教材改革的经验,在教材结构体系、体例设计等方面进行了求新、求实、求活的探索,力求既方便教师教学,又有利于学生自主学习、自我提高,体现了鲜明的特色。

第一,在框架结构上,采用了模块和主题形式来设计教材内容。

本书围绕“如何创办我的企业”这个大主题,下分“做好创业准备”、“识别(创造)创业机会”、“启动创业程序”、“经营管理企业”四个主题模块。每个模块有四个主题单元,共十六个主题单元。每个单元围绕小主题,采用励志歌曲、引言、故事屋、知识窗、广角镜、活动角、展示台七大块,构建了本书的新颖体例。

第二,在单元内容设计上,以案例为主线,以问题为中心,以知识点为注脚,以实践活动为载体,自然而然地渗透创业基础知识、提高学生的创业能力。

本书针对中高职业技术生的特点、基础及总体需求,首先采用励志歌曲对学生进行情感教学,吸引学生阅读;其次设置言简意赅、有理有据的编者引言导入主题;其三“故事屋”编写了紧扣主题的经典案例,激发学生兴趣,让他们感知榜样的力量或引以为戒,并提出了问题,引导学生思考与探究;其四“知识窗”编写了适合中高职业技术生深度和广度的创业专业知识,引导学生深入分析案例、探讨问题,掌握创业基本要领;其五“广角镜”主要设置阅读材料,拓宽学生视野;其六“活动角”主要安排学生参加主题实践活动,锻炼学生创业能力,积累社会经验;其七“展示台”主要提供一个平台,展示学生活动成果,激励学生自主探究、积极实践,切实提高创业能力。

第三,在总体特点上,本书充分体现了教材教学化的特色。

本书也可以说是教师的教学设计集锦,每一单元从课堂听、唱励志歌曲开

始;以“引言”导入课题;以“故事屋”中的案例为教学情境,以问题为师生课堂讨论的中心话题,展开对“知识窗”中设计的知识点的理解与运用;“广角镜”设置的内容可作为课堂的延伸,通过课堂教师导读或课外学生自主阅读,拓展学生视野;“活动角”设计主题活动,可以作为作业由教师指导学生课堂外自主实践;最后通过“展示台”呈现师生的教学成果。从课堂教学设计到课外活动安排,为教师提供了完整的教学方案,方便教师教学。

本书主要适用于中高等职业技术学校作为创业教育专业教材,也可作为普通高中学生综合实践课程教材,还可作为社会青年就业再就业工程创业培训教材。由于编者能力有限,书中如有不妥或错漏之处,恳请创业教育专家、学者、一线教师和同学们多提宝贵意见。

本书编写过程中得到了领导的支持、朋友的关心、同事的帮助,特别是卢晓琴、陈王强、潘孝棋、陈伟杰、池一川、孙建梅、杨毅、韩伟秋等老师的大力支持,在此一并表示最诚挚的谢意。

编者

2010年7月

目 录

模块一 做好创业准备 (1)

第一单元 学习创业知识 (2)

第二单元 提高创业能力 (15)

第三单元 塑造健全人格 (28)

第四单元 积累创业经验 (40)



模块二 识别(创造)创业机会 (54)

第五单元 抉择创业项目 (55)

第六单元 设计商业模式 (72)

第七单元 拟订创业计划 (89)

第八单元 构建创业团队 (100)

2 创办我的企业

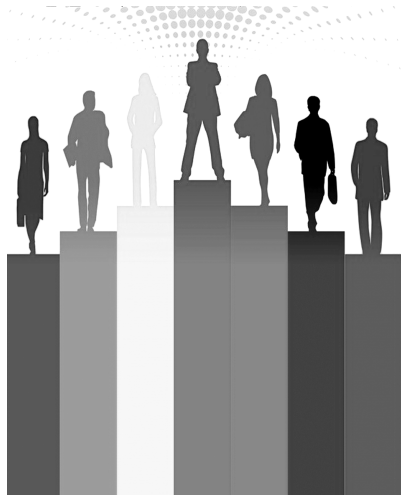
模块三 启动创业程序 (115)

第九单元 筹集创业资金 (116)

第十单元 选择创业地址 (133)

第十一单元 申办企业程序 (145)

第十二单元 塑造企业形象 (161)



模块四 经营管理企业 (175)

第十三单元 市场营销管理 (176)

第十四单元 人力资源管理 (198)

第十五单元 企业财务管理 (216)

第十六单元 企业风险管理 (231)

模块

一

做好创业准备

青年学生作为社会生活中最具活力和创造力的一个群体,具有强烈的创业愿望和巨大的创业潜能。促进青年学生创业,不仅有利于青年自身的成长成才,也有利于国家经济发展、社会和谐。但许多功成名就的创业者都认为:创业别轻易尝试,要有充分准备再行动。

不打无准备之仗,不打无把握之仗,是达成战争目的的一条重要的战略战术原则。“主不可以怒而兴师,将不可以愠而致战”是孙子兵法中的一句名言,它道出了进行和指导战争,绝不能感情用事、不做准备、不讲条件、一味蛮干,因为战争是“死生之地,存亡之道”,不能有半点疏忽和大意。

创业也是一样,创业者在出发之前必须做好充分的准备,学习创业知识,提高创业能力,塑造健全人格特质,积累各种创业资源和经验,提高自身综合素质。创业者具备了优秀的综合素质,才能带领企业披荆斩棘,不断超越自我,走向辉煌。

第一单元 学习创业知识

我不去想是否能够成功
既然选择了去远方
便只顾风雨兼程
我不去想身后会不会袭来寒风冷雨
既然目标是地平线
留给世界的只能是背影
我不去想未来是平坦还是泥泞
只有珍爱生命
一切,都在意料之中

当代认知心理学派认为,合理的知识结构有利于同化旧有的知识或概念,形成新的观点和观念。具备精深的专业知识和广博的非专业知识可以为创业者的心理与行为提供一个基本的认知框架和背景,是创业者未来发展的基础。一个优秀的创业者,其知识结构要具有精深与广博相结合的“T”型结构。

故事屋

Gu Shi Wu

比尔·拉福的成功之路

比尔·拉福是当代美国知名企业家。中学毕业之际,比尔·拉福面临人生中的一次重要选择。拉福的父亲是洛克菲勒集团的一名高级职员,在商界打拼多年,对商海中的事务了如指掌,深谙其中的奥秘。他发现儿子机敏果敢,敢于创新,很有商业天赋,但从小很少经历磨难,更缺乏知识和经验。于是就让立志经商的拉福选择了麻省理工学院的机械制造专业。这是工科中最普通的基础专业。其实这招真的是绝妙,因为做商贸必须具备一定的专业知识。在商业贸易中,工业产品占据了绝对多数,如果不了解产品的性能、生产制造的情况,就很难保证商业贸易的收益。因此,具备一些工科的基础知识是经商的先决条件。况且,工科学习不仅是知识技能的培养,它还能帮助人们建立一整套严谨的思维体系,训练人的推理分析能力,培养人脚踏实地的工作态度,这些素质对经商的帮助很大。比尔·拉福在麻省理工学院度过了四年大学生涯。他没有拘泥于本专业的学习,还广泛学习了化工、电子、建筑

等方面的知识,这些知识在他后来的商业活动中发挥了不可忽略的作用。

大学毕业后,比尔·拉福没有立即一头扎进商海。按照原先的设计,他开始攻读经济学的硕士学位。商业毕竟不是工业,而是一种经济活动,有其自身的规律和特征。现代商业不像古代阿拉伯人做生意那么简单了,无论是在程序上还是在原则内容上都很复杂,需要进行专门了解。在市场经济条件下,一切经济活动都通过商业活动来进行,不了解经济规律,不学习经济学知识,很难在商界立足。于是,比尔·拉福又考入了芝加哥大学,开始了为期三年的经济学硕士课程学习。这期间,比尔·拉福掌握了经济学的基础知识,深入了解经济规律,懂得了商业活动的地位、作用,搞清影响商业活动的各种因素。他还特意认真学习了相关的经济法律。在现代商业活动中,法律充当了至关重要的角色,没有法律保障,现代商业将陷入一片混乱。这样,几年下来他基本掌握了经商的知识。

但比尔·拉福拿到硕士学位后还是没有立即投身商海,而是参加了公务员考试,去政府部门工作。原来,他的父亲,这位老谋深算的商业活动家深知:经商必须具备一定的社会交往能力,人际关系在社会生活中异常重要。要想在商业活动中获得成功,必须深知处世规则,充分了解人的心理特征,善于与人交往,能够给人以良好的印象,使人信任你,愿与你合作。这种开拓人际关系的能力在学校里是很难培养的,只有在社会上、在工作中才能得到逐步提高。而他认为训练交际能力、观察人际关系的最佳去处就是政府部门。于是拉福遵从父亲的指导,在政府部门一干就是五年。这五年中,他从一名稚嫩的热血青年成长为一位老成世故的公务员。此外,他通过五年的政府机关工作,结识了一大批各界人士,建立起一整套关系网络。他善于利用这些网络,这个网络能够为他提供丰富的信息,提供许多便利的条件。这对他后来的事业帮助很大。

五年的政府工作结束以后,比尔·拉福已经基本具备了成功商人所要具备的各种条件,羽翼丰满了。于是,他辞去政府机关工作,去了父亲为他引荐的通用公司熟悉商业业务。经过两年,他掌握了商情和商业技巧,业绩斐然。这时候他不再耽误时间,婉言谢绝了通用公司的高薪挽留,自己开办拉福商贸公司。

功夫不负有心人,比尔·拉福的准备太充分了,他几乎考虑到每一个细节,学会了商人应学会的一切。因此,他的企业进展异常顺利,拉福公司的成长速度出奇得快。二十年后,拉福公司的资产由最初的20万美元发展成为2亿美元,而比尔·拉福本人也成为奇迹,受到世人的尊敬。



你认为一个成功商人要储备哪些知识?

4 创办我的企业

2 为什么一个成功商人的知识储备要既精深又广博?

3 比尔·拉福的成功创业故事给了我们什么启示?

知识窗

Zhi Shi Chuang

在知识经济时代,“T”型知识结构越来越重要,不仅专业方面的知识要精深,而且与之相关的知识要广博。只精深不广博,就会由于知识面的狭窄而无法看到事物之间的联系;只广博不精深,对事物的认识则只能停留在肤浅的表面,不能揭示事物的本质、把握事物发展的规律。对于创业者来说,构建“T”型知识结构显得尤其重要。因为创业是一项风险性很高、综合性很强的特殊的实践活动,它对创业者提出了较高的要求。

一、创业知识的内容构成

创业者不仅需要掌握精深的专业知识,还需要掌握与创业相关的其他知识。创业知识是开展创业活动的理论指导,是创业者解决创业活动中存在问题的主要工具。

(一)经济学知识

创业者创办企业需要一定的经济学知识。经济学是现代的一个独立学科,研究的是一个社会如何利用稀缺的资源生产有价值的物品和劳务,并将它们在不同的人中间进行分配。经济学主要包括理论经济学与应用经济学等课程。

1776年,亚当·斯密(英国,被誉为“经济学之父”)出版了《国富论》,它的发表,标志着经济学作为一门独立学科的诞生,是近代经济学的奠基之作。

1936年,英国经济学家约翰·梅纳德·凯恩斯发表了《就业、利息和货币通论》。凯恩斯主义打破了“看不见的手”的教条,成为第二次世界大战后西方经济学的主流,而凯恩斯本人也被誉为“战后繁荣之父”。

1. 理论经济学

理论经济学论述经济学的基本概念、基本原理以及经济运行和发展的一般规律,为各个经济学科提供基础理论。在西方经济学界,理论经济学通常称为一般经济理论,它分为宏观经济学与微观经济学两个分支。

(1)宏观经济学

宏观经济学是使用国民收入、经济整体的投资和消费等总体性的统计概念来分析经济运行规律的一个经济学领域。宏观经济学包括宏观经济理论、宏观经济政策和宏观经济计量模型。宏观经济理论包括国民收入决定理论、消费函数理论、投资理论、货币理论、失业与通货膨胀理论、经济周期理论、经济增长理论、开发经济理论。宏观经济政策包括经济政策目标、经济政策工具、经济政策机制(即如何运用经济政策工具来达到既定的目标)、经济政策效应与运用。宏观经济计量模型包括根据各派理论所建立的不同模型。这些模型可用于理论验证、经济预测、政策制定以及政策效应检验。

(2)微观经济学

微观经济学又称为个体经济学、小经济学,是宏观经济学的对应。微观经济学主要以单个经济单位(单个的生产者、单个的消费者、单个市场的经济活动)作为研究对象,分析单个生产者如何将有限的资源分配在各种商品的生产上以取得最大的利润;单个消费者如何将有限的收入分配在各种商品的消费上以获得最大的满足。同时,微观经济学还分析单个生产者的产量、成本、使用的生产要素数量和利润如何确定;生产要素供应者的收入如何决定;单个商品的效用、供给量、需求量和价格如何确定等。微观经济学研究的主要内容有均衡价格理论、消费者行为理论、生产者行为理论(包括生产理论、成本理论和市场均衡理论)、分配理论、一般均衡理论与福利经济学、市场失灵与微观经济政策。

2.应用经济学

应用经济学主要指应用理论经济学的基本原理研究国民经济各个部门、各个专业领域的经济活动和经济关系的规律性,或对非经济活动领域进行经济效益、社会效益的分析而建立的各个经济学科。它大体上可分为如下几个分支:

(1)以国民经济个别部门的经济活动为研究对象的学科,如农业经济学、工业经济学、建筑经济学、运输经济学、商业经济学等。

(2)以涉及国民经济各个部门而带有一定综合性的专业经济活动为研究对象的学科,如计划经济学、劳动经济学、财政学、货币学、银行学等。

(3)以地区性经济活动为研究对象的学科,如城市经济学、农村经济学、区域经济学(经济地区规划、生产力布局)等。

(4)以国际间的经济活动为研究对象的学科,如国际经济学及其分支:国际贸易学、国际金融学、国际投资学等。

(5)以企业经营管理活动为研究对象的学科,如企业管理、企业财务、会计学、市场(销售)学等。

经济学作为多种经济学科的总称,除了理论经济学与应用经济学外,还包括经济史、经济数量的分析与计量方法等其他门类 and 分支,它们也各有自己的研究对象。

6 创办我的企业

我国大学开设的经济学课程主要有:政治经济学、资本论、西方经济学、统计学、国际经济学、货币银行学、财政学、经济学说史、发展经济学、企业管理、市场营销、国际金融、国际贸易等。

(二)管理学知识

创业者履行企业管理职能需要相应的管理学知识。管理学是系统研究管理活动的基本规律和一般方法的科学。它是适应社会化大生产的需要而产生的,在自然科学与社会科学日益发展的基础上形成的,目的是研究在现有的条件下,如何通过合理的组织和配置人、财、物等因素,提高生产力水平。

现代管理学的诞生是以弗雷德里克·温斯洛·泰勒(美国)的名著《科学管理原理》(1911年)以及亨利·法约尔(法国)的名著《工业管理和一般管理》(1916年)为标志的。彼得·德鲁克(美国)的巨著《管理的实践》和《管理:使命、责任、实务》奠定了德鲁克现代管理学奠基人的地位。

1. 组织管理

作为一名创业者,应该掌握基本的组织管理知识,不断提高自身管理经验和水平,这是保证创业活动取得成功的重要因素。

组织管理是指社会组织为了达到组织目标,有意识有计划地协调组织内部的人力、物力的过程。

人力资源管理,就是指运用现代化的科学方法,对与一定物力相结合的人力进行合理的培训、组织和调配,使人力、物力经常保持最佳比例,同时对人的思想、心理和行为进行恰当的诱导、控制和协调,充分发挥人的主观能动性,使人尽其才,事得其人,人事相宜,以实现组织目标。

物流管理是指在社会再生产过程中,根据物质资料实体流动的规律,应用管理的基本原理和科学方法,对物流活动进行计划、组织、指挥、协调、控制和监督,使各项物流活动实现最佳的协调与配合,以降低物流成本,提高物流效率和经济效益。

2. 市场营销管理

任何创业活动都离不开市场营销,经济利益的产生和增长都要借助于产品的销售。要想在创业活动立于不败之地,创业者必须掌握基本的营销知识。营销知识主要包括市场供求状况调查和预测,如何为产品科学合理定价,如何把握消费者的消费观念和心理特征,如何避免和降低销售风险,如何应对营销竞争,如何拓宽销售渠道,如何进行包装和宣传等基本知识。这是保证创业进程顺利开展的必要条件。

3. 财务管理

创业活动的开展和实施离不开资金,创业活动成功与否在很大程度上取决于创业资金的筹集和运转情况。作为一名成功的创业者,必须具备基本的财务知识,为创业活动顺利开展提供保障。一般来说,财务知识主要包括货币金融知识、银行信贷知识、成本预算与资金核算知识、账务管理知识、外汇知识、会计知识等。

(三)其他知识

作为一名成功的创业者,除了具备上述几种基本知识外,还应该掌握其他方面的一些知识。

1.哲学知识

哲学是理论化、系统化的世界观,是自然知识、社会知识、思维知识的概括和总结,是世界观和方法论的统一。哲学的发展不仅在很大程度上决定着人类思维方式的性质,而且在一定程度上影响着人类思维能力的发展。而思维能力的发展又在很大程度上决定着人类创造力的形成和发展。正是人类创造性思维能力的发展在很大程度上决定和改变着人类的生活和命运。

对于非专门从事哲学研究的人而言,学哲学的目的是挖掘、构造、强化和改造人的思想;规范和批判人的思维方法,进而养成高效的思维习惯;指导、反思和检验人的具体思考和实践行为,进而达到个体和社会的自我否定、主客统一,实现个人的有效实践、人类自身的生存和生命的延续。

简言之,学习哲学的方法就是以兴趣引导阅读,以思辨形成体系,以实践检验学习。

(1)以兴趣引导阅读

培养学哲学的兴趣,可以从哲学史、哲学故事、哲学人物传记等大众读物入门。先凭兴趣翻阅,然后由翻阅扩展为泛读,接着精读感兴趣的某类哲学著作,最后是全面系统地阅读各流派哲学原著。阅读中肯定会发现并提出问题,不一定要立刻解决(有些也不用解决),但要保持这种发问的心态——这是不断、反复阅读的内在动力。

(2)以思辨形成体系

有了一定的哲学基础,就有必要寻找志同道合的哲学爱好者和专业哲学研究者互相探讨。一定要本着求知的态度友好地交流,展开不针对个人人格的讨论和辩论,放弃狭隘的立场,取而代之的是求真知、求真理的态度,在比较中不断修正观点。

(3)以实践检验学习

联系身边实际,进行主客观统一的实践活动,检验学习本身。

2.法律知识

在法制社会,创业者了解和掌握基本的法律知识,这对于创业活动的开展是大有裨益的。比如《公司法》、《劳动法》、《合同法》、《担保法》、《个人独资企业法》、《税收征收管理法》、《企业所得税暂行条例》、《营业税暂行条例》、《个体工商户分层分类登记管理办法》等一系列相关的国家法律法规和相关制度条例。

3.人际交往知识

公关和人际交往知识,主要包括如何进行社会交往和人际关系处理,如何调动

8 创办我的企业

员工的积极性、主动性,如何处理学习、生活和工作之间的关系,如何处理公司与家庭之间的关系等。

4.人文基础知识

人文基础知识,主要包括政治、历史、文学、艺术等领域的基本知识,这有利于开拓创业者视野、提升创业者人格。这些看似简单易懂的知识,如果掌握不好,也会给自己的创业活动带来很大的负面影响。

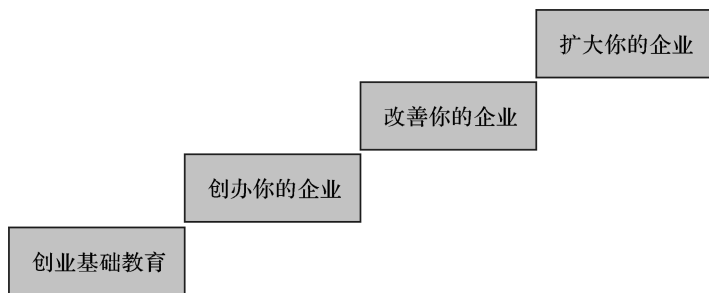


图 1-1 创业的不同时期对知识的要求不同

二、创业知识的学习途径和方式

让知识创造财富,让学习改变人生。学习知识的途径和方式主要有在校学习、自主学习、参加各种培训等。

1.在校学习

在校求学应该围绕自己的职业生涯规划来安排。在校求学有两种方式:一种是全日制学习;另一种是在职培训。

2.参加各种培训

单位和社会提供了各种知识型和技能型的短期培训机会,这是我们继续学习、不断更新知识、提升职业能力的良好机会,也为可能的职业调整做好准备。

3.自主学习

自主学习是终身学习的主要方式。自学必须有明确的目标,选择学习内容要围绕职业生涯规划中的阶段需要,做到针对性强,学以致用。自学需要有较强的自我控制能力,有坚定的信念和坚强的毅力,持之以恒地学习。

另外,大量阅读媒体资讯,如纸质媒体、网络媒体、电视媒体等;与商界人士广泛交流;从工作实践中汲取经验等,都可以获取知识。

三、终身学习

由于社会的进步,科学技术的迅猛发展,知识总量激增,知识老化的周期缩短,更新速度加快,要想使自己适应工作的需要,每一个人都必须终身学习。早在

1965年,法国人保罗·朗格朗在联合国教科文组织“第三次促进成人教育国际委员会”会议上,就完整地提出了终身教育的理念。

1.学会时间管理

人性中的懒惰,会为自己寻找各种借口,没有时间或等待明天就是其中之一。鲁迅说,时间只要愿挤,总还是有的。学会利用零碎时间去学习一些有价值的知识,这必将对我们的事业有很大帮助。如果有什么计划,一定要即刻着手实施,千万别等待明天。

2.学会有目的和有选择地学习

现代社会知识信息量很大,如何善于利用信息,使之有效地为我所用,并不是一件容易的事情。这就需要我们根据自己的职业生涯目标,根据自己的职业理想,主动规划和安排自己的学习,敏锐地捕捉相关信息,有目的地选择学习机会,发展自己的职业能力。

3.要讲究学习策略

每个人的基础不同,设立学习目标时应该适应自我的基础和兴趣,不要贪大求全,宁可由小到大、由易到难,这样比较有成就感,能够增强学习的兴趣和信心;学习可以围绕着问题展开,工作中需要什么就考虑先学习什么,不一定强调学习内容的系统性;要学会在工作实践中及时自我反思,及时总结,随时从工作中汲取知识和经验。

广角镜

Guang Jiao Jing

哈佛商学院的课程设置

为了培养学生的各种技能,哈佛商学院设置了12门必修课和多门选修课。12门必修课包括:管理经营战略与方针、管理控制、管理经济学、市场营销学、组织行为学、管理沟通、人力资源管理、生产与作业管理、财务管理、企业与政府及国际经济、经营管理模拟训练、怎样做好一个总经理。其中前11门课程安排在第一学年进行,而怎样做好一个总经理这门课程则是安排在第二学年的唯一的必修课。

经营战略与方针课,要在两年内学完,两年的讲课重点各有侧重,第一年主要讲企业高层管理者在制定企业战略方针中的作用和责任;第二年则主要集中在战略如何实施方面。这门课程被视为HBS整个课程体系的基础,是用来培养学生成为一个企业的高级管理人员,所应该掌握的有关经营管理方面的各种知识和能力。

管理控制课,主要讲授如何客观地评价企业的经营状况,对企业的整体及企业内部各部门之间的业绩进行计划、预测和检查等方面的技巧和各种具体程序。

管理经济学课,主要讲授在决策过程中进行分析所需要的各种数学和统计方法,使学生掌握如何把一个具体的复杂问题进行分解,进而形成决策。

市场营销学课,是一门与经营战略方针有着密切关系的课程。主要讲授如何按照市场需求来开发产品;如何选择并进行正确的市场定位;如何进行产品的广告宣传;如何根据消费者的需求和购买能力来推销产品等内容。

组织行为学课,是一门在管理类院系中普遍设置的课程。HBS的这门课程主要是通过管理游戏的方法来引导学生了解企业组织中人的需求、动机与行为的关系;理解什么是企业文化;什么是企业组织结构;企业中人与人之间的关系是什么等。

管理沟通课,主要讲授如何对企业内存在的各种问题、报告、提案和决策等进行调查,并向企业内外进行传达和交流。

人力资源管理课,是组织行为学的深化,主要讲授为实现企业的经营战略方针,如何协调和处理人与人之间的关系,以调动人们的积极性。

生产与作业管理课,是一门综合性较强的课程,主要讲授如何通过分析有关生产过程、操作方法、生产能力利用率、作业规划、新工艺采用、质量等多方面的实例,来有效地使用人力、财力、原料、机器,以组织日常的生产活动、降低成本、提高质量、增加投资收益率,并学会制订远期生产战略和技术开发战略。

财务管理课,讲授的主要内容是如何通过最合理的资源构成和做出正确的投资与财务决策,从而使企业的资金处于最良好、最有效的运行状态。

企业与政府及国际经济课,这门课程综合了经济、政治、历史、金融、法律、商业政策等学科的知识,讨论一个国家、一个企业如何根据国内外的政治经济形势来制定自己的发展战略。

经营管理模拟训练课,则主要是让学生根据以上所学的知识来处理实际问题。

怎样做好一个总经理课,主要讲授一个成功的总经理应该具备的品质、应该扮演的角色,以及如何培养这些品质,怎样在不同的情况下扮演不同的角色。

自主创业的利与弊

人们之所以选择自主创业,至少基于五个理由:自我满足感、独立及其灵活性、利润、工作安全感、社会地位。

自我满足感:选择自主创业,至少有权选择做自己喜欢的工作。而且随着经验的积累、能力的提高,取得的成就越大,自我满足感越强。

独立及其灵活性:自主创业可以获得独立,不用听别人发号施令,不受别人控制,能够自由发挥自己的知识、技能和才干。

利润:如果创业能力高超,对企业付出更多时间和努力,就会获得很高收入。这与打工不同。

工作安全感:自主创业的人不会下岗,也不会达到一定年龄时被强制退休。这比其他职业更有工作安全感。