

Менеджмент: кейсы, тренинги, деловые игры: Практикум / Т. Ю. Анопченко, А. М. Григан, А. А. Лысоченко и др. — 4-е изд., стер. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2019. — 282 с.

СОДЕРЖАНИЕ

КЕЙСОВЫЕ ЗАДАНИЯ	7
Кейс 1. Управление сбытовой деятельностью ЗАО "Новгородский хлебозавод"	7
Кейс 2. Новая динамично развивающаяся отрасль: производство энергетических батончиков.	11
Кейс 3. Соперничество с гигантом отрасли: конкуренция с Wal-Mart	16
Кейс 4. Стратегическое планирование на малых и средних предприятиях	24
Кейс 5. Использование активов торговой марки. Торговая марка "DOVE"	26
Кейс 6. Бизнес-план новой компании Electronic Commerce Software (ECS)	31
Кейс 7. Логистическая стратегия компании. Корпоративная стратегия компании ZZZ	37
Кейс 8. Управление логистическими издержками компании "Заря"	45
Кейс 9. Провайдеры логистики и аутсорсинг логистических услуг	50
Кейс 10. Организация доставки товаров компанией "X"	52
Кейс 11. Логистические стратегии компании Авентис	54
Кейс 12. Логистические стратегии корпорации "Нестле Фуд"	61
Кейс 13. Управление логистическими издержками компании "Сквайр авто"	65
Кейс 14. Компания "Алтай-турист"	68

Кейс 15. "Джонсон энд Джонсон" и препарат "Тайленол".	73
Кейс 16. Миф об аморальности бизнеса.	76
Кейс 17. Как организовать успешную компанию малого бизнеса.	79
Кейс 18. Исследование медиа рынка.	81
Кейс 19. Отель "Лазурный берег".	83
Кейс 20. Лакокрасочная продукция.	84
Кейс 21. Магазин "ЛЮК".	86
Кейс 22. Воспитание лояльности.	89
Кейс 23. Компания "ЕВРООКНА".	93
Кейс 24. Региональная компания "Турэкстрим".	96
Кейс 25. Компания "Пилот".	101
Кейс 26. Предприятие "Дорогобужский хлебозавод".	105
Кейс 27. Компания ФКИ.	107
Кейс 28. Клуб "Swatch the club".	113
Кейс 29. Союз табака и металла.	121
Кейс 30. Народный напиток — пиво.	124
Кейс 31. Новые рынки вина.	132
Кейс 32. Падание "Бастиона".	136
Кейс 33. Клуб "Grohe Professional Club".	142
Кейс 34. Клуб T-DI.	153
Кейс 35. Повышение конкурентоспособности.	159
Кейс 36. Недетский вопрос.	163
Кейс 37. Программы лояльности клиентов.	167
Кейс 38. Лицо компании.	180
Кейс 39. Как стать монополистом.	183
Кейс 40. Тапочки из Брянска.	186
ДЕЛОВЫЕ ИГРЫ.	190
Деловая игра 1. "Предприниматель и фирма".	190
Деловая игра 2. "Разработка фирменного стиля организации"	

Деловая игра 3. "Стратегия фирмы".....	196
Деловая игра 4. "Маркетинг и предприниматель".....	204
Деловая игра 5. "Отбор персонала".....	212
Деловая игра 6. "Риск и страхование".....	220
Деловая игра 7. "Организационные начала".....	225
Деловая игра 8. "Управляю производством".....	228
Деловая игра 9. "Работа с информацией".....	233
Деловая игра 10. "Эффективность контроля".....	234
ТРЕНИНГИ	238
Тренинг 1. Социальная ответственность менеджера	238
Тренинг 2. Формирование личностных характеристик менеджера.....	239
Тренинг 3. Особенности российского менеджмента	240
Тренинг 4. Как преуспеть в бизнесе.....	241
Тренинг 5. Работа с партнером	242
Тренинг 6. Направления работы менеджера	243
Тренинг 7. Процесс формирования организационной структуры.....	244
Тренинг 8. Подготовка организационного проекта создания орга- низации: определение основных целей и задач при создании организации.....	246
Тренинг 9. Механизмы построения организации.....	249
Тренинг 10. Разработка организационного проекта	249
Тренинг 11. Оценка практической адаптации будущей организации в реальной хозяйственной деятельности и выработка путей и механизмов по возможному улучшению созданной организации.....	250
Тренинг 12. Структурный анализ и конкурентная стратегия. Условия осуществления базовых конкурентных стратегий и их риски.....	251
Тренинг 13. Компоненты анализа конкурента. Внутриотраслевой структурный анализ	257
Тренинг 14. Эволюция отрасли	261

Тренинг 15. Конкурентные отраслевые стратегии в отраслях с низким уровнем концентрации.	262
Тренинг 16. Конкурентная стратегия в новых отраслях.	263
Тренинг 17. Конкурентная стратегия в отраслях на этапе зрелости.	265
Тренинг 18. Конкурентная стратегия в отраслях в период спада	266
Тренинг 19. Стратегии вхождения в новый бизнес.	268
Тренинг 20. Управление рекламной кампанией.	269
Тренинг 21. Практическая реализация SWOT-анализа.	271