

## فهرست مندرجات

صفحات	عنوان
۱۷	<b>بخش ۱: استراتژی و سیستم</b>
۴۲-۱۹	فصل اول: استراتژی و برنامه‌ریزی سیستمی
<p>چشم‌انداز فصل؛ مقدمه؛ استراتژی؛ مدیریت استراتژیک؛ ویژگی‌های مدیریت استراتژیک؛ سیستم مدیریت استراتژیک؛ دیدگاه تجویزی، دیدگاه تکوینی، دیدگاه توافقی؛ نهادینه‌سازی؛ تدوین برنامه استراتژیک، تغییر موفقیت‌آمیز، بازنگری و به‌هنگام‌سازی برنامه استراتژیک؛ شناخت حقایق؛ فرایند مدیریت و رهبری؛ سطوح سیستمی؛ تفکر سیستمی؛ نقطه عطف تمرکز رهبری؛ محتوی: تمرکز بر خروجی‌ها؛ سازمان‌های مشتری‌گرا؛ فرامین کلیدی سازمان‌های مشتری‌گرا؛ نقش‌های کلیدی هیئت مدیره؛ مداومت، پیگیری توأم با انضباط؛ جمع‌بندی؛ سؤال برای بحث و گفت‌وگو.</p>	
۷۱-۴۳	فصل دوم: برنامه‌ریزی و سیستم‌سازی
<p>چشم‌انداز فصل؛ مقدمه؛ تصاویر و الگوها؛ برنامه‌ریزی استراتژیک؛ تفکر و برنامه‌ریزی؛ انواع تفکر؛ برنامه‌ریزی و مدیریت؛ سیستم مدیریتی؛ نظریه عمومی سیستمی؛ پویایی‌شناسی سیستم‌ها، سطوح سیستم‌های زنده، مدل سیستم، چرخه طبیعی تغییر؛ دستاوردها؛ تفکر بازخوردی؛ ویژگی سیستم‌ها؛ سیستم‌های بازپس اندیش؛ کاربرد فرایند پنج‌گانه؛ برنامه‌ریزی استراتژیک جامع، برنامه‌ریزی استراتژیک سریع، برنامه‌ریزی سه ساله، برنامه‌ریزی استراتژیک خرد، برنامه‌ریزی پروژه و تغییرات استراتژیک، برنامه‌ریزی استراتژیک برای زندگی شخصی، جمع‌بندی؛ سؤال برای بحث و گفت‌وگو.</p>	
۷۳	<b>بخش ۲: مدل‌ها، طرح‌ریزی و بلوغ</b>
۱۰۳-۷۵	فصل سوم: مدل‌ها و رویکردهای کسب‌وکار
<p>چشم‌انداز فصل؛ مقدمه؛ مدل کسب‌وکار؛ اکو سیستم کسب‌وکار؛ رویکرد منابع با کیفیت؛ رویکرد قابلیت‌های کلیدی؛ رویکردهای دانشی؛ رویکرد هزینه‌های معاملاتی؛ رویکرد همکاری شبکه‌ای؛ رویکرد رابطه‌ای؛ منابع مزیت رقابتی، دارایی‌های خاص رابطه‌ای، انتقال و تسهیم دانش بین دو شرکت، منابع و قابلیت‌های مکمل؛ رویکرد اتحادهای استراتژیک؛ رویکرد حاکمیت مؤثر شرکتی؛ رویکرد فعالیت‌محور؛ رویکرد اقتصادی؛ رویکرد راهبردی؛ اجزای مدل کسب‌وکار؛ طبقه‌بندی مدل‌های کسب‌وکار؛ الگوگرایی در مدل‌های کسب‌وکار؛ ارزیابی مدل‌های کسب‌وکار؛ نوآوری در مدل‌های کسب‌وکار؛ جمع‌بندی؛ سؤال برای بحث و گفت‌وگو.</p>	

۱۰۵-۱۴۰

## فصل چهارم: طرح‌ریزی مدل‌های کسب‌وکار

چشم‌انداز فصل؛ مقدمه؛ مخاطبان مدل کسب‌وکارها؛ تابلوی طراحی مدل کسب‌وکار؛ بخش‌های مشتری؛ ارزش پیشنهادی؛ کانال‌ها؛ انواع کانال‌ها، مراحل کانال؛ ارتباط با مشتری؛ انواع ارتباط؛ جریان‌های درآمدی؛ منابع کلیدی؛ فعالیت‌های کلیدی؛ مشارکت کلیدی؛ ساختار هزینه؛ تابلوی طراحی مدل کسب‌وکار؛ الگوها و نقشه‌های شناختی؛ الگوها؛ الگوهای کسب‌وکار تفکیکی، الگوی چندگانه، الگوی کسب‌وکار رابطه‌ای، الگوی کسب‌وکار زیرساختی، الگوی کسب‌وکار دنباله‌دار، الگوی سکوهای چند وجهی، الگوی کسب‌وکار رایگان؛ چگونگی ارائه پیشنهادی رایگان، مدل رایگان و ویژه، الگوی رایگان و ویژه، الگوی طعمه و شکار، الگوهای کسب‌وکار باز؛ نقشه‌های شناختی؛ توصیف رشته‌ای، عبارت توصیفی، اسم توصیفی، نقشه‌های تعیین‌کننده و ارزیاب دقت، پیوستگی و اهمیت مفاهیم؛ نقشه‌های ابعاد گروه‌ها، فرایندها و طبقه‌بندی‌های شناختی؛ نقشه‌های تأثیر علیت و پویایی سیستم‌ها؛ نقشه‌های ساختار بحث و نتیجه‌گیری؛ نقشه‌های چارچوب‌ها و رموز ادراک و نیز محتوی مؤلفه‌های شکل‌دهنده موضوع‌ها و مسائل؛ نقشه‌های جایگاه روابط متقابل سازه‌ها، ابعاد و متغیرهای پدیده‌ها؛ جمع‌بندی؛ سؤال برای بحث و گفت‌وگو.

۱۴۱-۱۷۳

## فصل پنجم: فنون طراحی

چشم‌انداز فصل؛ مقدمه؛ طراحی؛ بینش مشتری؛ ایده‌پردازی؛ کانون‌های نوآوری؛ سناریونویسی؛ فرایند ایده‌پردازی؛ تفکر تصویری؛ نمونه‌سازی؛ قصه‌گویی؛ سناریوپردازی؛ نقشه‌های شناخت؛ حوزه‌های استراتژی؛ محیط مدل کسب‌وکار؛ استراتژی اقیانوس آبی؛ مدیریت چندین مدل کسب‌وکار؛ فرایند طراحی مدل کسب‌وکار؛ نوآوری در مدل کسب‌وکار؛ دورنما؛ صفحه داشبورد طرح و مدل کسب‌وکار؛ الگوی پیاده‌سازی مدل‌های کسب‌وکار در سازمان‌ها؛ جمع‌بندی؛ سؤال برای بحث و گفت‌وگو.

۱۷۵-۲۰۰

## فصل ششم: مدل‌های بلوغ

چشم‌انداز فصل؛ مقدمه؛ رقابت و بلوغ؛ مدل‌های بلوغ؛ مبانی، مدل‌ها، چرخه سطوح بلوغ؛ مدل بلوغ مدیریت فرایند کسب‌وکار؛ هم‌راستایی استراتژیک، حاکمیت، روش‌شناختی، فناوری و سیستم اطلاعات و ارتباطات، افراد، فرهنگ؛ ارزیابی بلوغ مدیریت فرایند؛ شاخص‌های عملکرد فرایند؛ مدل بلوغ مهندسی مجدد فرایند کسب‌وکار؛ عملیاتی کردن رویکرد راهبردی، یکپارچه‌سازی اندازه‌گیری عملکرد، ایجاد معماری فرایند کسب‌وکار، عوامل انسانی و سازمانی، کارکرد فناوری اطلاعات؛ مدل‌های بلوغ فرایند کسب‌وکار؛ مدل بلوغ فرایند کسب‌وکار فشرده؛ مدل بلوغ محوریت فرایند کسب‌وکار؛ دیدگاه فرایندی، مشاغل فرایندی، اندازه‌گیری و مدیریت فرایند، ساختار فرایند، باورها و ارزش‌های فرایند؛ مدل بلوغ سازمان و فرایند؛ توانمندسازی فرایندی، قابلیت‌های سازمان؛ نردبام بلوغ هارمون؛ مدل بلوغ فرایند کسب‌وکار گروه مدیریت اشیا؛ مدل بلوغ فرایند کسب‌وکار جیونلی و همکاران؛ جمع‌بندی؛ سؤال برای بحث و گفت‌وگو.

۲۰۱	بخش ۳: ارزیابی و چشم‌انداز
-----	----------------------------

۲۲۴-۲۰۳	فصل هفتم: ارزیابی وضع موجود
---------	-----------------------------

چشم‌انداز فصل؛ مقدمه؛ مبداء حرکت؛ ارزیابی وضع جاری درونی سازمان، بررسی و تحلیل وضعیت مالی، بررسی و تحلیل ارزش‌های اصلی، بررسی و تحلیل معیارهای کلیدی موفقیت، طرح کسب‌وکار استراتژیک، بررسی و تحلیل سلسله ارزش‌ها، توانایی‌های اصلی مدیریت / رهبری، مدیریت منابع انسانی استراتژیک؛ رویکرد سیستمی پرورش نیروی انسانی برتر؛ زمینه‌ها و فرایندهای پرورش نیروی انسانی برتر، واردهای سازمان؛ وارده مبنایی اصلی، چرخه بیرونی؛ پاداش عملکرد؛ پاداش‌های مالی و غیرمالی؛ کارهای تیمی چند وظیفه‌ای و ماتریسی؛ ارزیابی فناوری؛ ارزیابی وضعیت برونی سازمان؛ چرخه زندگی سازمان و محصولات؛ بررسی و تحلیل ساختار بازار؛ بررسی و تحلیل وضعیت رقیب؛ تمرکز بر مشتری و بخش‌بندی آنها؛ جهت‌گیری و تقسیم کار در بازار؛ ارزش‌گذاری محصولات و خدمات؛ موقعیت‌یابی؛ سهم بازار و نرخ رشد؛ آمیزه‌های اطمینان و عزت؛ بررسی و تحلیل محورهای درونی و برونی؛ جمع‌بندی؛ سؤال برای بحث و گفت‌وگو.

۲۵۳-۲۲۵	فصل هشتم: چشم‌انداز و آینده‌نگاری
---------	-----------------------------------

چشم‌انداز فصل؛ مقدمه؛ تفکر سیستمی؛ نحوه کار؛ نظریه اقیانوس آبی؛ مقابله با زوایای فکری؛ اندیشه استراتژیک؛ چالش‌های تصویر آینده ایده‌آل؛ اشتباهات رایج در تدوین بیانیه مأموریت؛ سازمان‌های مشتری‌گرا؛ کاربرد ارزش‌ها؛ فرهنگ سازمانی؛ موقعیت‌یابی تعیین برتری؛ اشتباهات و سردرگمی؛ وضعیت هزینه‌ها؛ جمع‌بندی؛ سؤال برای بحث و گفت‌وگو.

۲۷۸-۲۵۵	فصل نهم: بررسی و تحلیل محیط
---------	-----------------------------

چشم‌انداز فصل؛ مقدمه؛ محیط؛ سیستم بررسی محیط؛ بررسی‌های محیطی، گام‌ها، چارچوب الگوی ارزیابی؛ هوش رقابتی؛ سازوکارهای بازخورد و بازنگری؛ ارزیابی محیط بیرونی؛ گروه‌های ذی‌نفع، شالوده‌های محیط، فرصت‌ها و تهدیدها، مؤلفه‌های اجتماعی - سیاسی؛ ارزیابی محیط درونی؛ مدیریت، فناوری، سیاست‌ها، منابع؛ آینده‌نگری؛ مدل‌سازی برای آینده؛ فرایند تعامل با ذی‌نفعان، گام‌های فرایند تعاملی، گزینه‌های جلسه فرایند تعاملی؛ کاربردها؛ نمونه دستور و موضوع جلسه فرایند تعاملی؛ جمع‌بندی؛ سؤال برای بحث و گفت‌وگو.

۲۷۹	بخش ۴: استراتژی و برنامه‌ریزی
-----	-------------------------------

۳۰۱-۲۸۱	فصل دهم: تدوین استراتژی
---------	-------------------------

چشم‌انداز فصل؛ مقدمه؛ بازنگری استراتژی‌ها؛ برنامه‌ریزی منابع شرکت، دادوستد الکترونیکی، انعطاف‌پذیری، سرعت، محصولات با پیوستگی افقی، شبکه‌ها و متحدان، ارزش افزوده، محصولات ارتقا یافته، بازاریابی

تک‌به‌تک برای جلب انبوه مشتری، تعمیم و ساده‌سازی، مدیریت زنجیره ارزش، آموزش‌های سازمانی، اخلاق کارکنان و منافع؛ تمرکز بر کار، اقدامات مدیریت و رهبری، سهولت؛ سادگی و استمرار؛ دیدگاه؛ استراتژی‌های بخش‌ها؛ هشدار؛ ایجاد استراتژی‌های متنوع؛ تغییر و مدیریت آن؛ محورهای تغییر: استراتژی اصلی نخست؛ بیانیه، تغییر در پارادایم؛ استراتژی اصلی دوم؛ بیانیه، تغییر در پارادایم؛ استراتژی اصلی سوم؛ بیانیه، تغییر در پارادایم؛ استراتژی اصلی چهارم؛ بیانیه، تغییر در پارادایم؛ اقدامات عملی استراتژیک؛ ایجاد تیم‌های پشتیبان؛ درس‌آموزی؛ جمع‌بندی؛ سؤال برای بحث و گفت‌وگو.

۳۲۶-۳۰۳

فصل یازدهم: برنامه‌ها

چشم‌انداز فصل؛ مقدمه؛ بازمینی واقعیت‌ها؛ بازنگری و تصویب برنامه؛ سطح عملکرد فردی؛ بودجه‌بندی؛ بودجه‌بندی و منابع؛ الزامات کارایی؛ برنامه‌های تازه ابداعی؛ مهار گسترش ساختار سازمانی؛ آموختن و فراگیری؛ قدردانی و پاداش؛ عملکرد و ترغیب؛ عوامل مؤثر در شکست برنامه‌ها؛ نهایی‌کردن برنامه‌ریزی؛ مطالعه برنامه کسب‌وکار؛ طرح کسب‌وکار، برنامه بازار، برنامه تجاری، برنامه مالی، برنامه عملیات، تحقیق و توسعه و فناوری، ریسک عملیات، اطلاعات پشتیبانی و ضmannم؛ رهیافت‌ها؛ جمع‌بندی؛ سؤال برای بحث و گفت‌وگو.

۳۲۷

بخش ۵: برنامه‌ریزی و الگوها

۳۴۹-۳۲۹

فصل دوازدهم: برنامه‌ریزی و تغییر

چشم‌انداز فصل؛ مقدمه؛ بازآفرینی؛ تجسم محصول ایده‌آل در آینده؛ برنامه‌ریزی برای برنامه‌ریزی، تجسم آینده ایده‌آل؛ بازخورد معیارهای کلیدی موفقیت؛ معیارهای کلیدی؛ وارده‌های ارزیابی وضعیت امروز و تدوین استراتژی؛ ارزیابی وضع موجود، تدوین استراتژی، واحدهای کسب‌وکار و برنامه سه‌ساله، برنامه‌های سالانه و بودجه استراتژیک؛ عملیات اجرایی، کاربرد و تغییر: برنامه‌ریزی برای اجرا، اجرای استراتژی (تغییر)، بازنگری و بهنگام‌سازی سالانه برنامه استراتژیک؛ راه‌حل‌های ناقص سیستمی؛ تفکر تحلیلی، آغاز ترکیب اجزا و راه‌حل‌ها با یکدیگر، تفکر سیستمی واقعی؛ برنامه‌ریزی استراتژیک، نشانگر راه؛ نمایانگرهای راه؛ پلکان برنامه‌ریزی؛ سطوح برنامه‌ریزی استراتژیک، سطوح برنامه‌ریزی سالانه؛ راه‌کارهای استراتژیک؛ فواید تفکر و کارکرد سیستمی؛ جمع‌بندی؛ سؤال برای بحث و گفت‌وگو.

۳۸۱-۳۵۱

فصل سیزدهم: الگوی تدوین، ارزیابی و کنترل برنامه‌ها

چشم‌انداز فصل؛ مقدمه؛ الگوی تدوین برنامه‌ها؛ خلاصه مدیریتی؛ بررسی، تجزیه و تحلیل شرایط؛ خلاصه شرایط بازار؛ بررسی استراتژیک شرکت؛ نقاط قوت، نقاط ضعف، فرصت‌ها، تهدیدها، رقابت، ویژگی‌های محصول صوت ۱۰۰۰، شبکه توزیع؛ استراتژی‌های بازاریابی؛ اهداف بازاریابی، بازارهای هدف، تعیین جایگاه و موضع، استراتژی‌ها، آمیخته بازاریابی، تحقیقات بازاریابی؛ تحلیل‌های مالی؛ کنترل‌ها؛

## طرح‌ریزی کسب‌وکارها: مدل‌ها و برنامه‌ریزی / ۱۵

ارزیابی و کنترل برنامه‌ها؛ بررسی، تجزیه و تحلیل فروش؛ بررسی، تجزیه و تحلیل سهم بازار؛ بررسی، تجزیه و تحلیل هزینه‌های بازاریابی؛ بررسی، تجزیه و تحلیل صورت‌های مالی؛ کنترل سودآوری؛ تجزیه و تحلیل سودآوری بازاریابی؛ هزینه‌یابی مستقیم در مقابل هزینه‌یابی کامل؛ جمع‌بندی؛ سؤال برای بحث و گفت‌وگو.

۳۸۶-۳۸۳

منابع