

هوش تجاری بارو یکرد مالی

فیروزه خانم یحسائی

www.ketab.ir

سرشناسه: یحیائی، فیروزه خانم، ۱۳۵۶

عنوان و نام پدیدآوران: هوش تجاری با رویکرد مالی، فیروزه خانم یحیائی

مشخصات نشر: البرز کرج، انتشارات ملرد، ۱۳۹۵

مشخصات ظاهری: ۳۰۷ ص.

شابک: ۹-۳۰-۸۶۴۴-۶۰۰-۹۷۸

وضعیت فهرست نویسی: فیفا

موضوع: هوش تجاری، تصمیم گیری، مدیریت

موضوع: Decision making--- Management, Business intelligence

رده بندی دیویی: ۴۷۰/۶۵۸

رده بندی کنگره: HD۵۷/۸۳/۳۹۰۰۱۹۵

شماره کتابشناسی ملی: ۰۱۱۰۰۱۳

نام انتشارات: ملرد

نام کتاب: هوش تجاری با رویکرد مالی

مؤلف: فیروزه خانم یحیائی

صفحه آرا: فاطمه پور امیری

طراح جلد: مهر آوران

نوبت چاپ: اول ۱۳۹۵

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه قیمت: ۱۲۰۰۰ تومان

شابک: ISBN: ۹۷۸-۶۰۰-۸۶۴۴-۳۰-۹

چاپ: موسسه فرهنگی هنری روزنه روجیم

آدرس انتشارات: البرز، کرج، چهارراه کارخانه قند، میدان شهید فهمیده، خیابان

والفجر، بن بست آریانا ۰۹۱۲۵۶۴۸۸۰۲ Nashr.melard@gmail.com



فهرست مطالب

فصل اول: چرا تجزیه و تحلیل، مزیت رقابتی بعدی خواهد بود؟ ۱۵

- ۱۶..... تجزیه و تحلیل: مهارت یا شغل؟
- ۱۷..... هوش کسب و کار، تحلیل و تصمیم گیری
- ۱۹..... مدیران اجرایی در استفاده از روش های پذیرفته شده چگونه پیشرفت کرده اند؟
- ۱۹..... راه های خالی را پر کنید: احتمال کدام یک بیشتر است؟
- ۲۱..... تحلیل استراتژیک، مدیریت تصمیم گیری
- ۲۳..... تحلیل استراتژیک؛ موج جدید
- ۲۴..... موج تغییر دهنده برای: مدیریت مبتنی بر اخذ تصمیم خودکار
- ۲۵..... جهت گیری همراه با تعصب (سلب)
- ۲۷..... تحلیل تحلیلگران، خلاقیت، اعتماد، و نفس را ایجاد می کند
- ۲۷..... اشتباه در مقابل سرگردانی
- ۲۸..... مسائل فرهنگی مرتبط با تصمیمات اشتباه
- ۲۹..... تصمیم گیری شما چگونه است؟
- ۳۰..... مفاهیمی برای موفقیت از طریق تجزیه و تحلیل
- ۳۰..... ابهام و عدم قطعیت، دوستان شما هستند؟
- ۳۰..... جستجو برای شگفتی
- ۳۱..... در جستجوی حقیقت
- ۳۲..... اولویت با انجام کارهای با اهمیت - تحلیل استراتژیک
- ۳۴..... شما می توانید.....

فصل دوم: مدل تحلیل استراتژیک ۳۷

- ۳۸..... مقدمه
- ۴۵..... مورد مطالعاتی در تحلیل استراتژیک

۴۵	 حوزه‌های عملکرد مرکزی
۴۷	 نقش شریک کسب‌وکار و همکاری‌ها
۴۸	 خلاصه

فصل سوم: اصول راهنما در توسعه‌ی تحلیل استراتژیکی

کسب‌وکار ۴۹

۵۰	 مقدمه
۵۱	 تعریف مجموعه‌ای از اصول مرتبط
۵۱	 اصل ۱: ارتباط قوی علت و معلولی
	 اصل ۲: ایجاد مجموعه‌ای متوازن از سنجش‌های مالی و غیرمالی، درونی و بیرونی (کارت ارزیابی متوازن)
۵۳	 اصل ۳: برای تصمیم‌گیری مناسب، قابل‌اتکا و به‌موقع باشد
۵۵	 اصل ۴: اطمینان از یکپارگی بودن داده‌ها
۵۷	 اصل ۵: در دسترس، قابل فهم و جوی سازمان‌دهی شده باشند
۵۸	 اصل ۶: ادغام در فرآیندهای مدیریتی
۵۹	 اصل ۷: مدیریت رفتارها و نتایج
۶۰	 خلاصه
۶۱	

فصل چهارم: توسعه‌ی کارکرد تحلیل استراتژیک ۶۳

۶۴	 مقدمه
۶۷	 شروع کار
۶۸	 انتخاب هدف مطلوب
۷۲	 اتخاذ یک چارچوب تحلیل استراتژیک
۷۳	 توسعه‌ی چارچوب
۷۳	 مرحله ۱: طراحی فرآیند

۸۱	تجزیه و تحلیل رگرسیون
۸۲	سامانه‌های غیر خطی
۸۳	شبیه‌سازی مونت کارلو
۸۳	ظرفیت منابع و تجزیه و تحلیل مبتنی بر فعالیت
۸۴	روش دلفی
۸۵	بینش تجربی
۸۵	تحلیل و برنامه‌ریزی طرح‌های پیش فرض
۸۶	مرحله ۳: جمع‌آوری اطلاعات
۸۹	خلاصه

فصل پنجم: توسعه کارکرد تحلیل استراتژیک ۹۱

۹۲	مقدمه
۹۴	یکپارچه‌سازی مدیریت عملکرد: مطالعه تجزیه و تحلیل
۹۵	سامانه‌ی مدیریت عملکرد
۱۰۰	پیاده‌سازی و اجرای کارت ارزیابی عملکرد
۱۰۱	گام ۱: شروع
۱۰۲	گام ۲: تعریف شاخص‌های عملکرد/معیارهای کلیدی
۱۰۴	انتخاب شاخص‌های عملکرد کلیدی
۱۰۸	نقشه‌ی معیارها
۱۰۹	الگوی معیارها
۱۱۰	گام ۳: طراحی و ارتقاء تحلیل پیش‌بینانه کسب‌وکار
۱۱۳	فرآیندهای بازنگری مدیریت
۱۱۵	روش‌های اجرا و پیاده‌سازی
۱۱۷	مدیریت تغییر
۱۱۸	خلاصه

فصل ششم: تحلیل استراتژیک در شرکت مت لایف ۱۲۱

۱۲۲	مقدمه
۱۲۶	برنامه‌ی مدیریت عملکرد
۱۲۶	چهارچوب مدیریت عملکرد
۱۲۸	گزارش شاخص‌های عملکرد کلیدی
۱۳۱	بررسی و بازنگری عملیاتی مدیریت
۱۳۲	محیط‌زنی
۱۳۳	اجرای برنامه بررسی و بازنگری عملیاتی مدیریت
	گام ۱: ایجاد نظم‌شی برای یک برنامه بررسی و بازنگری عملیاتی
۱۳۴	مدیریت
۱۳۸	گام ۲: توسعه شاخص‌های عملکرد کلیدی / معیارها
۱۴۲	گام ۳: اجرای مدیریت داده
۱۴۲	گام ۴: توسعه‌ی ابزارهای گزارش‌گری و فرآیندها
۱۴۳	گام ۵: اجرای بررسی و بازنگری مدیریت
۱۴۳	گام ۶: ایجاد منابع پشتیبانی و سازمانی
۱۴۵	گام ۷: حفظ ارتباطات و مدیریت تغییر
۱۴۵	منافع و درس‌های آموخته‌شده
۱۴۶	خلاصه

فصل هفتم: تجزیه و تحلیل عملکرد پیش‌بینانه در صنعت

تولید داروهای زیستی ۱۴۷

۱۴۸	مقدمه
	مطالعه موردی: تحلیل پیش‌بینانه عملکرد مبتنی بر مشتری، جهت تفکیک و
۱۵۲	پیش‌بینی موفقیت دارویی در بازار

۱۵۳.....	ارزش آفرینی مشتری
۱۵۴.....	استفاده در تولید داروهای زیستی
۱۵۴.....	کاربرد در بهداشت و درمان
۱۵۵.....	کاربرد برای ارائه کنندگان، پرستاران و بیماران
۱۵۵.....	خلاصه

فصل هشتم: دلیل عدم موفقیت شرکت‌ها چیست؟ ۱۵۷

۱۵۸.....	مقدمه
۱۵۸.....	تصمیم‌گیری غیر منطقی
۱۶۰.....	چرا شرکت‌های برنده موفق با شکست مواجه می‌شوند؟
۱۶۳.....	حرکت از داده به سمت کسب‌بیش
۱۶۴.....	افزایش و بهبود بازگشت سرمایه‌گذاری از طریق دارایی‌های اطلاعاتی
۱۶۶.....	نیاز نوظهور برای تحلیل
۱۶۸.....	خلاصه

فصل نهم: یکپارچه‌سازی هوش کسب‌وکار و تحلیل کسب‌وکار و مدیریت عملکرد سازمان ۱۷۱

۱۷۲.....	مقدمه
۱۷۳.....	روابط میان هوش کسب‌وکار، تحلیل کسب‌وکار و مدیریت عملکرد سازمان
۱۷۷.....	غلبه بر موانع
۱۷۹.....	خلاصه

فصل دهم: حسابداری پیش‌بینانه و تحلیل هزینه نهایی ۱۸۱

۱۸۲.....	مقدمه
۱۸۲.....	نمودارهای منطقی، کسب‌وکار را از محرک‌های هزینه متمایز می‌سازد

۱۸۴	 ابهام در مورد روش‌های حسابداری
۱۸۹	 سیر تکامل حسابداری مدیریت
۱۹۰	 یک طبقه‌بندی و چارچوب حسابداری
۱۹۴	 هدف چیست؟
۱۹۸	 استفاده همزمان از روش‌های حسابداری صنعتی
۱۹۹	 حسابداری پیش‌بینانه همراه با تحلیل هزینه نهایی
۲۰۰	 هدف حسابداری مدیریتی چیست؟
۲۰۱	 نوع تصمیماتی از طریق اطلاعات حسابداری مدیریتی اخذ می‌شوند؟
	مدیریت/ هزینه مبتنی بر فعالیت به‌عنوان مبنای حسابداری پیش‌بینانه‌ی
۲۰۶	 کسب‌وکار
۲۰۷	 سرخ مهم: ظرفیت نه به‌عنوان منبع وجود دارد
۲۰۹	 حسابداری پیش‌بینانه شامل محاسبات هزینه نهایی است
۲۱۳	 تجزیه‌ی شکل جریان‌های اطلاعاتی
۲۱۷	 چارچوبی برای مقایسه روش‌های هزینه
۲۱۹	 هزینه‌یابی پیش‌بینانه، نوعی مدل‌سازی است
۲۲۰	 بحث در مورد روش‌های هزینه‌یابی
۲۲۱	 خلاصه

فصل یازدهم پیش‌بینی‌های پویا و بودجه مبتنی بر محرک ۲۲۳

۲۲۴	 مقدمه
۲۲۸	 تاریخچه‌ی تکامل بودجه‌ها
۲۳۱	 یک تغییر قابل توجه در حسابداری و امور مالی
۲۳۴	 مدخل (پرتال) ارائه‌ی اطلاعات یکپارچه مدیریت مالی
۲۳۶	 پول خود را در استراتژی خود سرمایه‌گذاری کنید
۲۳۷	 مشکلات بودجه‌بندی

۲۳۹	ارزش از پروژه‌ها و ابتکارات به وجود می‌آید، نه از اهداف راهبردی
۲۴۲	برنامه‌ریزی مصرف هزینه و ظرفیت منبع مبتنی بر محرک
۲۴۴	کاهش خطر از طریق یک شبکه‌ی ارزیابی خطر
۲۴۶	چهار نوع هزینه بودجه‌ای: عملیاتی، سرمایه‌ای، راهبردی و خطر
۲۴۹	از بودجه‌بندی ثابت سالانه تا پیش‌بینی‌های مالی پویا
۲۵۰	مدیریت استراتژی قابل یادگیری است
۲۵۱	خلاصه

فصل دوم: گرایش‌های مدیر ارشد مالی ۲۵۳

۲۵۴	مقدمه
۲۵۴	مقاومت در برابر تغییر و عروضات قابلیت‌های موجود
۲۵۶	مدارکی مبنی بر استفاده ناقص از تحلیل کسب‌وکار در حسابداری و امور مالی
	نشانه تأمل بر انگیز مبنی بر پیشرفت این که همچنان باید توسط کارکرد
۲۵۸	CFO صورت گیرد
۲۶۰	از اشتیاق تا عمل از طریق تجزیه و تحلیل
۲۶۰	تحلیل سودآوری مشتری به منظور اعمال اقدامات لازم
	استدلال و تأیید شاخص‌های عملکرد کلیدی در یک نقشه استراتژیک و
۲۶۴	کارت ارزیابی متوازن
۲۶۵	حرکت از امکان‌پذیری‌ها به احتمالات از طریق تجزیه و تحلیل
۲۶۸	دستیابی به هدف
۲۶۹	کارکرد CFO باید محدودیت‌ها را حذف کند
۲۷۱	نامه یک مدیر اجرایی به کارکنان آینده: از تحلیل‌ها استقبال کنید
۲۷۲	مخاطرات همیشه برخط بودن
۲۷۴	با اصول اولیه شروع کنید

از رسانه‌های اجتماعی و فناوری استقبال کنید - از آن‌ها به نفع خود

- ۲۷۴..... بهره ببرید
- ۲۷۵..... تمرکز بر روی تحلیل باعث ارتقاء حرفه شما می‌شود
- ۲۷۶..... خلاصه

فصل سیزدهم: چالش‌های سازمانی ۲۷۷

- ۲۷۸..... مقدمه
- ۲۷۹..... مانع پیروی توافقی
- ۲۷۹..... دیدگاه شخصی گری کوکینز
- ۲۸۰..... تلاش برای دستیابی به توافق بر سر ایده‌ها
- ۲۸۱..... مانع اصلی که در استفاده از تحلیل‌ها، اختلال ایجاد می‌کند، چیست؟
- ۲۸۳..... ایجاد حس خوب از طریق نجات و تحلیل
- ۲۸۴..... چرا اعتماد متزلزل حمایت فرم را تقویت می‌کند؟
- ۲۸۴..... اجراکنندگان اولیه و عقب‌مانده‌ها
- ۲۸۸..... چگونه می‌توان بر مقاومت نسبت به تغییر غلبه کرد؟
- ۲۹۰..... اکنون، زمان ایجاد یک فرهنگ تحلیلی است
- ۲۹۲..... تحلیل استراتژیکی کسب و کار: غیرمنطقی یا دوراندیشه؟
- ۲۹۳..... دو نوع از کارکنان
- ۲۹۴..... فقدان عدالت در حق تصمیم‌گیری
- ۲۹۴..... چه عواملی به پیشرفت سازمان کمک می‌کنند؟
- ۲۹۵..... تحلیل: منتقدان در مقابل حامیان (مشتاقان)
- ۲۹۵..... تردید از کجا ناشی می‌شود؟
- ۲۹۶..... اتکای منتقدان بر روش‌های موقت به منظور محافظت در برابر خطاها
- ۲۹۸..... مشتاقان و حمایت‌کنندگان از تحلیل
- ۲۹۹..... مشتاقان، از تحلیل به جای روش‌های موقت استفاده می‌کنند

- ۳۰۰..... مشتاقان می‌توانند با منتقدان به توافق برسند
- افزایش تحلیل استراتژیکی کسب‌وکار: مدیریت از بالا به پایین یا از پایین به بالا؟..... ۳۰۱
- ۳۰۱..... قانون کارلسون: ایده‌های پایین به بالا در مقابل بالا به پایین
- ۳۰۳..... تحلیل‌گران در پی درک دستاوردهای دستیافتنی هستند
- ۳۰۳..... تحلیل‌گران می‌توانند رهبر باشند
- ۳۰۵..... خلاصه
- ۳۰۶..... فهرست منابع