Boekentip-5 Nederlandstalig

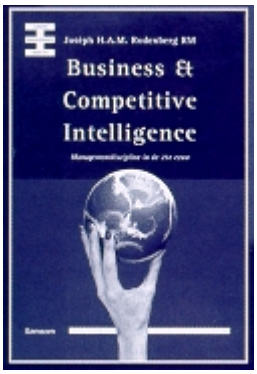
Management Summary

Deze boekentip-5 wordt samengesteld door Broese Wristers Utrecht,

Tel.: 030-2335231
Fax: 030-2300579

1. Business & Competitive Intelligence

Managementdiscipline in de 21e eeuw.
Josèph H.A.M. Rodenberg
(Samsom, 1999)



Business Intelligence is een paraplubegrip waaronder verschillende soorten intelligence worden gerangschikt.Competitive Intelligence is daar één van. Nadat in de jaren zeventig en tachtig bedrijven allerlei aparte stafafdelingen voor strategische planning oprichten en deze vervolgens weer ontmantelden omdat de business-unitstructuur zijn intrede deed, is er nu een kentering merkbaar aldus Rodenberg. Sinds enkele jaren breekt het besef door dat een integrale aanpak van visie, missie, doelstellingen en strategie noodzakelijk is. Het concept Business & Competitive Intelligence speelt hierop in. Alles draait hierbij in feite om één kernbegrip: (het verzamelen van) openbare kennis. Deze kennis is weer onderverdeeld in dat, informatie, knowledge en intelligence. Deze vier soorten kennis zijn hiërarchisch weergeven in de Business Intelligence piramide, met aan de top de Strategische implicaties die betrekking hebben op het proces van strategische marketing en management en op de besluitvorming. Rodenberg bespreekt de verschillende informatielagen en hun gevolgen voor het strategisch management. Hij laat zien hoe het proces van Competitive Intelligence verloopt en welke producten het oplevert. Case studies, citaten en schema's lichten een en ander toe.

2. Verlicht Management

Leidinggeven met wijsheid en compassie.
Danna Witten & Akong Tulku Rinpoche
(Kosmos Z&K uitgevers, 1999)

3. Zelfsturende teams

Doelen processen valkuilen tips
Karelvan Berkel
(Uitgeverij Contact, 1999)

4. Aan de slag met teamcoaching

Marijke Lingsma
(Uitgeverij Nelissen, 1999)

5. De mentale wereld van merken

Giep Franzen
(Samsom, 1999)

Bron:
Management: Trends, Tools & Visies
Nummer 12, december 1999
ISSN: 1389-9031

Copyright ©2019 Rodenberg Tillman & Associates

Affiliated with