

# 最新工商管理专业本科毕业论文选题参考 工商管理本科毕业论文(实用10篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 工商管理专业本科毕业论文选题参考篇一

随着时代发展，现阶段已经进入信息化时代，人们思维方式也发生了改变，现代社会需要实用型人才，所以，各个教育机构也加大了对实用人才的培养力度。

工商管理学知识并不是很好理解，为增强学生的理解能力，强化知识运用，就需要将案例教学引入到工商管理教学中，进而实现知识转换，提高学生对专业知识的把握情况。

### 一、将案例教学应用到工商管理教学中的意义

将案例教学应用到工商管理教学中，就是为学生创设仿真学习环境，让学生从被动的接受知识逐渐转变为主动学习知识，以此增强学生的实践能力。

在这种教学方式下，不仅可以增强学生的处理问题能力，还能让学生掌握更多其他技能，进而促进学生全面发展，具体来讲主要体现在以下几方面：

#### （一）有利于增强学生的决策能力

案例教学就是将与教学实际相符的案例应用到现实教学中，由于这些案例来自现实生活，贴近社会实际，学生在应用这些案例时也将获得真实感受。

一般来讲，仿真型案例具有零散性与隐秘性，学生对工商管理知识的理解也不是很透彻，而工商管理教学中所应用的真实案例则能够让学生错综复杂的变化中，及时准确做出正确判断，学生对所学知识的理解也会更加透彻，由此可见，案例教学在工商管理教学中的应用可以增强学生决策能力。

## （二）有利于培养学生的沟通能力与团队精神

在应用案例教学的过程中，教师通常会将学生分成几个小组，让学生以小组形式对某一问题进行讨论与研究，学生在讨论中会很自然的进行沟通与交流，进而实现合作，这样就在无形中增强了学生的沟通能力，让学生不再畏惧沟通，同时，学生也能学会尊重他人，急于表现自己的学生也能学会聆听他人心声。

从另一角度讲，还能够为学生树立正确人生观与价值观，帮助学生形成健康人格，久而久之，学生的团队精神也能增强。

## （三）有利于强化学生的自主学习能力

由于受传统教育方式影响较大，很多学生缺乏自主学习能力，一味的依靠教师学习，学生学习始终处于被动状态，所以需要重视案例教学在教学中的应用。

将案例教学应用到工商管理教学中以后，学生为解决问题就会投入一定精力，将自己所掌握的管理学知识全部融入其中，这对强化学生自主学习能力有重要作用。

在正式学习某章知识以前，学生就要做好准备工作，查找相关资料，形成整体思路，以便在课堂上将自己所掌握的知识传授讲给其他同学。

很多学生都希望自己的观点能够得到他人认可，所以也就愿意表达自己的想法。

在课后阶段，学生也可以将自己所掌握的内容做成总结报告，这样不仅培养学生独立思考的能力，还能强化其文字表达能力。

## 二、知识转换在案例中的体现与注意要点

### （一）知识转换在案例教学中的体现

通过长期实践教学得知，工商管理教学中有很多案例都要将企业经营背景作为教学一部分，在研究学生对知识的把握情况中发现，学生能够将现实观点与理论知识融合在一起，最终构成自己的观点，进而实现知识转换。

如果学生在学习中面临的转换较为复杂，只要学生认真研究也会将问题解决，同时学生学习能力也将得以提升。

为实现知识转换能够在案例教学中体现出来，还需要做好以下设计：首先，布置案例。

在这一过程中就是要求教师能够联系学生实际情况设置好学习任务，确定好学习目标。

其次，让学生认真学习教学案例，并以个人形式做好案例相关信息收集，要求学生能够根据案例提出属于自己的观点与想法。

再者，重视小组讨论，也就是让学生将自己的观点表达出来，然后对此进行讨论，这样不仅可以能够了解学生思想深度，还能促进学生全面发展。

最后，关注课堂讨论，这一部分属于案例教学重点内容，由于学生所提出的观点不同，就需要通过讨论来确定该观点是否正确，通过这种方式也可以将自己的观点与他人进行交换，最终实现观点融合，对促进学生全面发展具有重要作用。

此外，在案例分析以后，应要求学生做好报告，这样不仅可以帮助学生清理思路，还可以深化学生对知识的理解，让学生真正掌握所学知识。

## （二）知识转换中应注意的要点问题

要做好工商管理教学工作，一定要应用到案例教学，这也是实现知识转换的有效方法，但同时也要注意在知识转换中需要注意的要点问题。

首先，选择合适案例，尽管教师为学生选择了一些案例，但可以发现这些案例基本都来自国外，与国内实际要求不符，同样也与我国人才培养计划也不相同，我国正处于社会转型关键期，也产生了可用于教学的案例，所以，应将这些案例应用进来，深化学生理解。

其次，控制好案例教学过程。

由于应用了案例教学法就需要让学生通过讨论学习知识，但如果不加以控制，学生就会认为基础知识学习不重要，所以，在实际教学中应重视基础知识教学，让学生将所学知识应用到案例分析中，这样既能帮助学生将零散知识串联在一起，还能构建统一知识体系，让学生掌握更多工商管理学知识。

最后，在工程管理教学案例应用中，为实现知识转换，增强学生的竞争意识，教师还可以通过打分的形式调动学生学习积极性，根据小组研究情况给出合理分数，并采用小组间评价与教师评价相结合的方式，通过这样的教育方式也可以调动学生学习积极性。

## 三、结束语：

通过以上研究得知，案例教学在工商管理学中的应用有很多好处，能够促进学生的全面发展。

现阶段市场竞争较为激烈，企业所面临的压力也很大，急需高素质人才参与到企业中，针对这种情况，就需要教育机构做好实用人才培养工作，利用案例教学实现知识转换，通过这种方式就能起到培养学生的作用，让学生在学习好理论知识的同时，掌握必要技能，成为社会与国家所需要的优秀人才，进而为国民经济增长增添动力。

文档为doc格式

## 工商管理专业本科毕业论文选题参考篇二

人文精神关心人的发展的目的与意义，它的对象是人，是在对人的存在的价值、合理性、人类前途等进行理性探询的过程中产生的。

它追求对人的本质、潜能的发掘以及个性的张扬，追求个人的全面发展和自由，展现人的丰富的内心世界，求善求美是其核心。

随着我国改革开放的不断扩大，国家的经济建设呈现出突飞猛进、日新月异的发展景象，干部职工的工资待遇、福利补贴、住房标准、生活条件也随之不断的改善和提高。

但由于各地区所处的地理位置和经济区域的不同，经济发达地区和经济落后地区的干部在工资待遇、生活福利等个人收入方面出现了悬殊过大的问题，致使在人才队伍中造成了待遇不公平、心里不平衡、情绪不稳定、工作不安心和人才流失严重等问题。

针对极少数干部“吃拿卡要”不廉行为、“懒散冷硬”不勤现象，我们从教育、制度和查处三个环节入手，通过广泛开展思想政治教育，筑牢拒腐防变的思想防线，引导干部树立“不想”不廉不勤的意识；强化规章制度制约，构建廉政纠风的防范机制，形成干部“不能”不廉不勤的环境；狠抓

制度规定的落实，加大对违法违纪问题的惩处力度，营造干部“不敢”不廉不勤的氛围。

良好的工作环境，有一个极为重要的特征：充分认识到员工的热情和他们的渴望。

每一个员工对工作都充满着热情与梦想，他们希望在职业生涯中感受到成就感。

工商系统应注重引发员工参与到企业中的热情，并将此热情转发成动力。

给员工一个框架——明确说明要考虑的各种因素，清晰地表明日的和要求，然后，让每一个员工明白怎样靠自己去实现这些目标——尽可能地不规定其工作过程中那些能做，那些不能做。

领导者应该是“要什么东西”的领导，而不是“该怎样做”的领导，让员工尽可能抛开“做任何事都依靠领导”这根拐杖，破釜沉舟，依靠自己。

当员工发现创新性的方法去赚更多的钱，而又不一定总想打破规则时，就不必拿太多的框框来约束他们。

给员工一切可能的机会，将员工的这种动力带到一个更新更高的。

在工商行政管理机关大胆改革干部任用制度，建立公开、公平、竞争、择优的人才竞争上岗制度，大力支持、鼓励人才积极参与竞争，为促进优秀人才脱颖而出和全面推动工商行政管理工作创造性的开展营造一个良好的环境。

能力建设是一项系统工程，为确保“三个过硬”的能力建设目标，就要投入力量，制定能力建设规划。

在具体规划指引下，实行项目式管理，确保能力建设质量。

实行工程式推进，提高能力建设推进工作的系统性。

还要多形式推进，努力解决实现能力建设目标的“桥”和“船”的问题。

一是开展大教育。

在完成“规定动作”学习内容的同时，以社会公德、职业道德教育为重点，丰富教育内容，改进教育方式，增强教育的针对性、趣味性，在引导系统全员知荣辱、明礼仪、重品行上下功夫。

同时不断丰富能力建设“自选动作”的内容，使学习内容和知识呈现多样性。

采取有效措施，鼓励干部职工多看书，每个干部职工每季度至少选读一本书；尽可能多地开展一些知识性讲座，多进行一些专业性、案例或人文科学方面的研讨活动，激发系统全员的学习兴趣，提高学习的自觉性。

在人文建设中，良好的工作环境和尊重，是员工队伍最为理想的成长环境，所有员工都有权力为自己的工作生涯做出规划。

领导人应当学会用心倾听员工的心声，给他们一个良好的工作环境，给予他们以信任、支持、帮助和鼓励，员工们才能精神振奋，干劲倍增，心无旁顾地投入到工作当中。

在新世纪里，竞争成为主旋律，而竞争的焦点则集中于“人”，尤其是工商管理人才。

“成也萧何，败也萧何”，工商管理人才的智能价值在人力

资源中占极其重要的地位。

合理选拔、任用和培养工商管理人才可以不断提高管理效率，推动企业的持续稳步发展。

工商管理干部队伍整体上是一支政治坚定、执法严格、作风优良的队伍，但在个别地方、个别同志身上还存在着忽视思想修养，公仆意识不够牢、落实规章制度不到位、纪律观念不够强等现象。

要解决这方面的问题，除建立社会监督网络、加强外部监督外，重点应在全系统内部坚持不懈地开展干部队伍思想、纪律、作风整顿，加强队伍的培训力度。

定详细的培训计划，有序开展培训活动。

另外培训是教师的教和学员的学的双边活动过程。

它要求学员有一个正确的心态和积极的参与，否则培训将不能起到应有的作用，因此对于培训评估者而言学员的反应，是迅速而详细的信息的很好来源。

在培训工商管理干部队伍中，要把学历教育、业务培训与考试制度有机结合起来，采取岗前培训、在岗轮训、承认教育等形式，构建多层次、多渠道、多形式的培训机制，提高工商队伍的岗位知识和队伍的素质教育，提高工商队伍的人文素质教育，全面提高工商队员的整体素质。

## 工商管理专业本科毕业论文选题参考篇三

[摘要]xxxx理工学院所创设的教学企业理念，不仅有效地解决了工商管理专业学生的实践教学难题，而且通过教学企业项目确立了培养工商管理专业人才的一种全新教学模式，值得我们学习和借鉴。

## [关键词]工商管理教学模式教学企业探析

工商管理专业培养的是现代企业经营管理人才，不仅需要具备全面的管理科学知识，更需要具备实际的管理工作技能和经验。这是因为，一方面，由于管理者管理的最终对象是人，这需要管理者具备良好的人际沟通能力，这种能力单靠理论讲授是培养不出来的，必须让学生大量接触实际管理问题；另一方面，由于现代企业面对的是瞬息万变、充满各种风险与不确定性因素的经营环境，管理者必须面对各种变化作出不同的决策。日本著名企业家土光敏夫说过：变化是企业的本质，我们需要的是那些先于变化并创造变化的企业。美国管理专家卡斯也说：现代管理最主要的任务是应对变化。管理者的这种能力，不是在课堂上能够培养出来的，必须让学生在一个实际的企业环境中接受有目的的训练。

xxxx理工学院成功地在校内建立了教学企业，目的是通过教学企业项目来解决工商管理专业学生的实践教学。这不仅有效地解决了工商管理专业学生的实践教学难题，而且还通过教学企业项目确立了一种全新的工商管理专业教学模式，值得我们学习和借鉴。

### 一、教学企业模式介绍

1. 企业环境建立□xxxx理工学院的**教学企业(teaching enterprise project)**简称**tep**)是该院工商管理系独有的一种全新的教学模式，从1995年开始实施。通过在学院内创建实际运作的企业，构建完全仿真的企业环境，组织学生到校内企业进行教学实习，使学生在真实企业环境中接受有目的的训练□xxxx理工学院工商管理系在学院内部建立了23个教学企业，分为以下两类：

一类是按实际企业环境运作的**创新商业服务中心**，如**客户关系管理电话服务中心□msc****义卖市场bazzr□msc****迷你市场cheers□msc****化妆品店□msc****物有所值店□msc****电器及电子**

店、货物管理/开发部、运动与保健中心、佳节组等。这类中心负责学生在商业中心实践项目的实习。另一类是教学企业的后勤部门，如教学企业的行政部、教学企业的活动和室外展销会策划部、电子学习发展中心、知识管理部、运动与保健中心规划部、财务资源服务中心、设计媒体服务中心、人力资源联系部、网上投标中心、外包服务中心等，负责学生在商业项目的实习。

## 2. 课程体系设置

xxxx理工学院工商管理系以激情、创业为办学特色。其办学宗旨是让每一位工商管理系学生接受全面的商科教育，通过为学生提供适当程度的专业技能训练，不断强调理论与实践并重，培养学生终身学习的技能，不断促进学生对企业化与国际化的认识。围绕教学企业项目，工商管理系在课程体系设置上做了精心的设计和安排：第一学年不分专业统一开设基础理论课程，主要开设会计、统计、经济、管理、营销、商业沟通、电脑软件等科目。第二学年分两个学期，第一个学期设置基础理论和专业理论科目，第二个学期进行教学企业项目训练。第三学年按专业开设相关科目，同时不分专业开设增值科目，并安排一定时间的校外企业培养(毕业实习)。在教学企业项目的实践课程设置上具有较强的针对性，构建了由理论科目和实践科目两个部分三个单元组成的实践课程体系。理论科目安排四个星期，开设两门课程，包括项目管理和客户服务。它的开设是为实践科目做准备的，目的是使学生在实践科目的训练中有明确的目的和要求。实践科目又分为商业中心训练和商业项目训练两个科目，各为九个星期。实践项目的训练注重培养学生商业运作的实际技能、团队合作、人际沟通和应对能力。

3. 教学安排

xxxx理工学院在校内建立了众多的教学企业，每个教学企业可提供少则4~5人、多则30~40人的实习岗位。

在教学安排上，将学生分成a、b、c三组，每组轮换进行理论科

目、商业中心和商业项目三个单元的训练。由于教学企业数量众多，又实行分组训练，因此可保证每个学期同时安排360名学生到教学企业进行实习。教学企业整年运作，既满足了企业的需求，又满足了教学的需要。

工商管理系各专业学生通过第一学年统一基础理论科目的学习，初步掌握了在教学企业项目训练所应具备的基本商业管理知识，在第二学年投入到教学企业进行教学实习。如a组学生在商业中心科目中以团队形式被分配到各个企业进行顶岗训练，主要进行企业一线操作及流程的训练，包括商店营销、客户关系管理电话服务、健身房管理服务等实际的商业服务活动。在教师的指导下，自主进行营销活动，经营收入的50%作为学生的报酬，40%作为企业发展扩大资金，10%上缴学院。而b组学生参加理论科目的训练，主要完成项目管理、客户服务两个专题的学习□c组学生在商业项目中主要进行市场调研方面的训练，如替企业进行市场调查，开展项目研究，为企业或学院其他学系策划展销活动方案，等等。

4. 训练方法□xxxx理工学院教学企业的训练方式，简单说就是教做学的过程。在这里，通过教师与客户的联系，由客户提供实际的业务需求，教师作为客户提供业务的管理员，对业务进行分配和指导。学生根据客户的业务要求，在教师的指导下，一方面接受对业务操作以及产品知识的培；另一方面通过在实际工作中的边学边做，接受到有组织、有目的的系统化训练，从而达到对商业管理知识的理解和技能的掌握。在这个过程中，学生是在一个完全真实的环境中接受真实业务的运作训练，在这种被精心设计好的实际工作中，学生的很多能力都会得到锻炼。

作为教学企业，训练的重点有五部分内容。一是训练学生对商业程序、业务流程的知识养成。由所从事的岗位知识概念人手，进行方案的规划和策划、履行和实施，最后进行总结回顾。这样，通过有目的、有计划的教学企业实习，使学生

清楚自己在教学企业实习过程中学什么、做什么以及知道怎样学、怎样做。二是强调训练学生的团队精神。教学企业的每一个实习项目都是由一个团队小组共同参与完成的，只有小组成员之间不分彼此、相互合作配合才能很好地完成任务。三是加强对学生的品格和纪律要求，比如要求学生必须穿着工作服装参加每周的学习分享会议。四是训练学生通过承接客户的项目计划来获取真实的商业训练。五是在教学企业的实习过程中，要求每个学生必须开发和维护自己的知识管理网页，培养学生的知识管理能力。

## 工商管理专业本科毕业论文选题参考篇四

市场经济条件下，中小企业内控制企业关键能力的核心员工成为提升企业竞争力的重要因素。企业为核心员工制定合理的薪酬，能够有效保留核心人力资源，充分发挥其在企业中的积极性和创造性，提高企业运营的稳健性和持续性。

### 一、中小企业核心员工的内涵及特征

中小企业核心员工是掌握企业关键技术、精通企业核心业务、控制企业重要资源、具有特殊经营才能的员工，是企业价值创造的主要力量。他们拥有构成企业核心竞争力源泉的关键技能，在重要岗位上任职，包括高级管理人员、高级技术人员、高级技术工人、开创性的市场营销和公司理财专家等。他们或经过较长的教育和培训，或有长期的从业经历和阅历，比一般员工有更为丰富的经验和杰出的经营管理才能，对企业的发展具有重要影响。中小企业核心员工具有如下特征：

1. 控制企业关键知识和技能。市场经济时代，员工已成为中小企业最重要的生产要素，核心员工更是企业经营管理的灵魂，是企业核心竞争力的主要来源。核心员工的价值根植于自身的独特能力。他们是企业产品和服务的关键技术的主要掌握和控制者。这种能力难以复制和扩散，能为企业带来超额价值。

2. 可替代性差。对于普通岗位员工,企业可以根据人力资源需求变化及时增聘或减雇人员。核心员工掌握着核心技术、知识和客户关系等企业运营所需的关键资源,他们在人才市场上极为稀缺,竞争对手会以高薪或是其他诱惑来猎取这类稀少人才,增强自身的核心竞争力。核心员工一旦离职,企业在短期内无法及时雇用到合适人员来替代,企业业务流程运作能力受到消弱,往往使得企业元气大伤。

3. 再受雇能力强。由于核心员工极为稀缺,核心员工具有很强的再受雇能力。近年来,面向中小企业的人力资源总体上供大于求,但对于那些掌握了核心技术、具有突出能力的企业核心人才却供不应求。企业花费大量时间与经历培养出来的关键岗位员工,成为竞争对手竞相争夺的对象。核心员工在中小企业内为数不多,却是企业价值的主要源泉。核心员工的流失是企业最大的损失,也是最可怕的损失。

4. 具有强烈的自我实现欲望。通过长期的学习和体验,核心员工具有很高的的人力资本价值。同时,在人力资源市场配置机制日趋优化的条件下,其人力资本具有很强的价值增殖能力,在组织地位和个人价值实现上普遍具有较高的自我期望,比普通员工具有更加强烈的成就动机。核心员工一方面期望借助于特定岗位,以自己的杰出才能为企业创造超额价值,藉此获得身心的全面超越;另一方面也期望企业能够投桃报李,给与合理的回报,从而得到企业和社会普遍的尊重。

5. 秉持无边界职业发展观。随着社会价值观的变迁、劳动力的自由流动和就业渠道的拓宽,核心员工逐步从传统上对企业的忠诚转移到对自己专业的忠诚,不再局限于企业内部寻求职业发展,普遍秉持无边界职业发展观。对他们来说,企业只是发挥其专业优势的平台,他们更关心的是个人在专业领域取得的进步,以及个人价值的最大化实现,如何最大化延长核心员工在企业的服务期成为中小企业管理的一个重要课题。

## 二、中小企业核心员工薪酬管理的主要问题

1. 忽视核心员工薪酬的战略价值。中小企业对核心员工薪酬的战略价值普遍缺乏清醒认识。中小企业经营范围相对狭窄，业务内容相对简单，流程较短，少数核心岗位起着关键性作用。这些核心岗位对员工的从业技能和水平要求很高，企业生存的压力主要系于核心岗位员工，发展的动力也主要来源于核心员工。

中小企业的特点决定了企业内就业环境对人力资源的吸引力不高。对外部人力资源而言，中小企业经营风险高，职位稳定性差，职位发展空间有限，求职的吸引力不大。对内部人力资源而言，企业盈利能力起伏不定，薪酬定期支付的风险较高，导致核心员工离职率较高。核心人才的短缺使得中小企业业务流程的稳定性较差，削弱了产品和服务的市场竞争力，客户满意度下降，影响了企业运营的稳健性和持续性。因此，核心员工对中小企业的安全运营具有很高的战略价值，制定行之有效的核心员工薪酬策略具有十分突出的战略作用。

2. 薪酬管理与人力资源管理其他职能不匹配。中小企业人力资源管理水平整体不高，薪酬管理环节与企业人力资源管理的其他职能存在脱节现象，限制了薪酬管理的效率。合理的薪酬制度需要人力资源管理的其他职能提供支撑，要求企业在业绩考核、职业规划、培训与开发和薪酬设计之间建立联动机制，要在工作分析的基础上，不断优化核心岗位的工作设计，增加工作的挑战性和趣味性，对核心员工适度授权，适时进行岗位评估，在货币性报酬上准确反映岗位价值。

合理的薪酬制度尤其需要企业构建有效的业绩评估机制。企业薪酬设计的基本原则之一是薪酬要充分反映员工的业绩。要体现这个原则，必须建设科学的业绩评估制度，将绩效考核结果与薪酬管理紧密挂钩。许多中小企业认识到核心员工薪酬管理的重要性，但是企业没有成熟的核心员工绩效考核制度，导致核心员工与核心员工间、核心员工与普通员工间

薪酬差距不合理，核心员工的薪酬满意度较低。

3. 对现代薪酬的内涵存在片面认识。在许多中小企业，核心员工的薪酬成为企业的一项重要开支，但并没有有效地留住核心员工，其根本原因在于，企业管理者对员工薪酬存在片面认识，对核心员工的薪酬坚持金钱至上观，缺乏对现代薪酬内涵的全面认识。

现代薪酬基本理论秉持“全面薪酬”观，认为薪酬是组织针对员工服务的全部报偿。“全面薪酬”将支付给雇员的薪酬分为“外在”和“内在”两大类。“外在的薪酬”主要为员工提供可量化的货币性价值，包括基本工资、奖金等短期激励薪酬，股票期权、股份奖励等长期激励薪酬，退休金、医疗保险等货币性福利。“内在的薪酬”则是指员工获得的难以货币量化的愉悦的内在体验，包括对工作的满意、良好的人际关系和工作环境等。两者各自具有不同的激励功能，应当互为补充，构成完整的薪酬体系。

相比普通员工，核心员工更加追求内在的报酬。研究表明，核心员工注重的前四个报酬因素及比重依次为：个人成就(34%)、工作主动(31%)、业务成就(28%)、金钱财富(7%)。货币性报酬的重要性居于次要地位。在货币性报酬满足需要的基础上，良好的工作环境，充分的信任，自主开展工作，成为核心员工关注的焦点。

4. 缺乏长期激励。中小企业普遍缺乏对员工的长期激励机制，这也成为核心员工离职率高的一个重要原因。核心员工的人力资本价值很高，除了表现为即期价值实现能力强，还表现为价值实现的持久性。采用股权激励等长期激励机制在西方国家已得以广泛应用，但在我国的中小企业还没有得到有效实施。同时，采用诸如虚拟股票等手段的股权激励创新不足。

### 三、中小企业核心员工薪酬管理优化措施

1. 核心员工的薪酬必须贯彻战略导向。我国中小企业平均寿命不足三年，发展的持续性很差。中小企业衰亡的重要因素是人才链的断裂，而人才链的断裂主要表现为核心人力资源的持续流失。中小企业必须从战略高度重视薪酬对稳定核心人力资源队伍的重要性。

企业内部员工对企业生存和发展的作用大小有别，企业必须针对不同类别的员工来制定相应的薪酬策略，通过有效措施来优先保障核心人力资源的薪酬。考虑到核心人力资源离职的风险损失，为了吸引和维持核心人力资源，核心员工的薪酬必须充分反映风险溢价，真正从战略高度体现企业对核心人力资源队伍建设的重视。

2. 实施全面薪酬制度。与传统的单一货币薪酬观不同，现代薪酬的支付手段日趋多维化。相对普通员工而言，核心员工对薪酬的要求也更趋向于多维。薪酬的多维性涵盖了外在的货币性报酬和内在的非货币性报酬，两者各自具有不同的激励功能，应当互为补充，构成完整的薪酬体系。

内在的非货币性薪酬的支付途径之一是不断创造薪酬支付的“雷尼尔效应”。美国华盛顿大学依山傍水，校园周边大小湖泊星罗棋布，圣洁的雷尼尔雪山、神秘的圣海伦火山近在咫尺，美丽的风光令人流连忘返。为了可以时刻欣赏到美丽的湖光山色，华盛顿大学的很多教授们愿意放弃获取更高收入的机会，接受比美国大学教授的平均工资水平低20%左右的工资。他们的这种偏好，被华盛顿大学的经济学教授们戏称为“雷尼尔效应”。华盛顿大学的教授的工资，80%是以货币形式支付的，20%是由美好的环境来支付的。这种支付方式节约了货币支付成本，改善了支付结构，满足了教授们对薪酬的多维性要求，稳定了教授队伍。

受此启发，中小企业也可以不断创造薪酬的“雷尼尔效应”，来改善薪酬制度的效率。结合全面薪酬的理念，通过创造一个又一个“雷尼尔”效应，可以极大地提高核心员工薪酬满

意度水平。管理者要综合考虑核心员工需求得到满足的最优化结构，善于寻求货币薪资的替代品。对核心员工而言，平等的管理者与员工关系、合理的权力分享、充分的沟通和尊重、自主地工作、工作与家庭生活，与货币性薪酬共同构成了高效的薪酬制度，成为稳定核心员工队伍的法宝。

3. 合理确定薪酬三个层次公平的优先次序。薪酬公平是薪酬制度的基本要求，薪酬公平具有三个层次，即外在公平、内在公平和个人公平，其中外在公平强调薪酬的市场竞争力；内在公平强调企业内部员工薪酬差距的合理性；个人公平强调因个人年资、能力和业绩因素导致的薪酬差距的合理性。

由于核心人力资源的稀缺性和职位的重要性，其离职导致的风险损失大，中小企业必须理智处理企业内部不同员工群体薪酬公平的优先次序，核心员工的薪酬应该优先体现薪酬的外部公平性。针对核心员工流动地域范围广的特点，要扩大薪酬市场调查的地域范围，加强核心员工薪酬的市场跟踪调查，采取具有市场竞争力的薪酬策略，提高核心员工薪酬的支付水平。

#### 4. 优化货币性薪酬管理

(1) 采取宽带薪酬制度确定基本薪酬。宽带薪酬将传统职位等级工资中的几个相邻等级合并为一个等级，使每个职位等级涵盖的范围变宽，在整体上形成少数几个大跨度的薪酬等级。基于中小企业组织结构的特点，核心员工沿着纵向的行政阶梯升迁的机会有限，采取宽带薪酬制度，将员工薪酬的增长与员工核心能力的增强和业绩的改善联系起来，打破传统薪酬支付方式所维护和强化的组织内部等级制，对核心员工的人力资本价值和关键作用做出制度性肯定。

(2) 采取中长期激励手段稳定核心员工队伍。中长期激励手段可以稳定核心员工队伍。可以采取的方式主要有员工股票选择计划、股票增值权、虚拟股票计划、股票期权和长期利润

分享等，体现企业对核心员工长期服务的重视，也是对核心员工长期服务的合理回报，对核心员工在职期间的表现还可以起到明显的激励作用，激励他们将个人发展同企业的发展相结合，与企业共担风险，从而大大提高他们的工作积极性和对企业的忠诚度。

5. 增强薪酬管理与其他人力资源管理职能的协同效应。改进核心员工薪酬的管理水平，必须完善其他人力资源管理职能，发挥其他人力资源管理职能对薪酬管理的协同增效作用，为薪酬管理提供支撑。

企业要为核心员工设计合理的职业生涯规划。管理者要明白，核心员工的职业规划工作要赋予员工更多的主动权。在与员工的良性互动中，评估职业生涯机会，设定职业生涯目标，使核心员工清楚地看到自己在组织中的发展道路。围绕职业规划，根据员工的兴趣、特长和公司的需要，制定相应的培训和发展计划，不断更新和储备员工的知识 and 技能，为核心员工的成长提供有力的支持。应在工作分析和工作再设计的基础上，开展岗位价值评估，为薪酬的制定提供准确的依据。改进企业的绩效评估体系，在绩效标准的设定、绩效的过程考核和考评人员组成上，要贯彻公开、公平和公正的基本原则，尊重核心员工的内心感受，给与核心员工充分的参与机会。

## 工商管理专业本科毕业论文选题参考篇五

本科毕业论文工商管理【1】企业工商管理现状分析及发展方向

引言：

随着我国改革开放政策的不断深入和推进。

在我国也已经有了日趋完善的市场经济体制。

坚决贯彻和落实党中央的各项法律法规，并积极主动的采取各项措施来改变企业内部的经营管理模式已成为必然。

在时代发展的背景下，企业在不断的探索转型和发展的道路上遇到的问题也越来越多，如何保证企业的健康、高效、快速的发展以成为企业各项管理工作的重要研究内容。

而企业工商管理作为企业管理的重要组成部分，也日益成为了企业管理工作的焦点。

## 一、对企业工商管理的概述

所谓的企业工商管理主要是指在企业的管理工作中根据企业经营状况、企业的管理策略、管理方法、管理制度和管理模式按照国家先进政策和法律来制定出来的企业长远发展策略。

这一内容包含了企业长远的利益和长远的发展战略。

在理论上指导着企业的经营管理活动。

为了保证企业健康、持续、稳定的发展，企业工商管理工  
作要及时的处理和解决企业发展中遇到的各种问题。

## 二、我国企业工商管理的现状

### (一)企业工商管理水平不高。

近年来，随着我国科技的飞速发展，各种新技术，新方法也逐渐在企业工商管理中应用，企业的经营管理工作也在不断的发展。

从本质上讲，要想使企业在激烈的市场竞争中立足，就必须从理性的角度入手，对企业的经营管理流程进行优化。

但就目前，我国的企业工商管理工  
作而言，各种各样的企业

工商管理问题还层出不穷，企业的工商管理水平还有待于很大的提高，这样不但对企业的管理工作造成不良的影响，而且还严重影响了企业未来的发展。

## (二)企业的管理不科学。

由于企业管理者科学管理理念的缺乏，加之对企业工商管理工作的认识不到位，在对企业执行工商管理工作时常常采用的是一种粗放的管理模式，这种管理模式必然会直接影响到企业工商管理工作的管理效果。

对于一个企业而言，要想实现科学的企业管理工作，首先应该让企业的管理者充分认识到企业工商管理工作的重要性，然后要从本企业自身的实际出发，采用科学的管理理念，积极探索出适合企业自身发展特色的管理方法。

## (三)企业文明建设工作的缺乏。

经济效益和社会效益的同步发展是我国新型企业发展的目标和方向，这就要求企业的管理者要学会用企业的文化精神来激发员工的工作热情和激情，使企业员工从内心感受到一种归属感，有一种家的感觉，从而跟脚踏实地，全心全意的为企业服务。

增加企业的文明建设工作，可以很好的促进企业的长久持续发展，并且对企业经营目标的实现有一种达到和导向的作用。

所以企业的相关工商管理者一定要重视企业精神以及企业文化的弘扬和发展。

## 三、提高工商管理水平的方法和其未来的发展方向

### (一)要加强企业的诚信观念。

要想使企业经济能够长期稳定，快速的增长，只有坚守住诚信经营的管理理念，才能使企业做大做强，同时，加强企业的诚信经营的理念，对我国良好市场经济体制的建设也有很好的促进作用，从而使我国的市场经济朝着更加健康化的方向发展，以推动我国社会主义精神文明建设的不断向前发展。

## (二) 要加强企业的财务管理。

资金是一个企业赖以生存和发展的基础，在现代竞争日益激烈的社会中更是如此，如果一个企业没有了充足的资金做周转，那么这个企业就有即将面临倒闭和破产的危险，而企业工商管理作为企业管理工作中的重要内容，所以一定要加强企业的财务管理。

此外，做好企业的财务管理工作对企业内部员工人心的稳定，也有非常重要的作用。

所以，企业要想长期稳定的发展，一定要建立一支健全的财务管理团队，这个团队要能综合合理的配置企业内部的各种资源，比如说人、物、财、信息等，以便为企业的健康发展服务。

## (三) 要强化企业人员的管理。

这主要表现在要对企业人员的思想意识、业务水平以及人员的日常生活进行关心和管理。

这就要求企业的管理人员要有很高的思想觉悟和素质。

企业的管理人员在企业的管理工作中担当这重要的角色。

因此要注重企业高素质管理人员的培养。

## (四) 企业要朝着国际化的方向发展。

对于中国的企业而言，要朝着国际化的方向发展，尤其要体现在一些市场开放和一些竞争情况激烈的产业上，现在在市场竞争日益激烈的环境下，现在很多产品在国内都处于饱和状态，如果一直守旧于固有的市场，利润必然会很小，所以一定要不断的拓展市场空间。

## 本科毕业论文工商管理【2】工商管理对经济发展推进作用

对全面激发工商管理根本职能，凸显其内在功能价值，促进我国市场经济建设的持续全面发展，有重要的实践意义。

### 0. 前言

工商管理对推动我国市场经济建设发展发挥了极为重要的影响，其主要借助规范化的市场准入管理制度，做好市场经营发展环节的全面监督管控，进而推动市场体系的有效创建以及进一步完善。

通过法律监督管理制度、确保消费者根本权益等方式方法，全面履行确保市场经济建设发展良好秩序的工作职能，进而推进经济建设持续向着更高、更强的方向发展。

工商管理基础职能主要是工商行政管理单位本着创建社会主义现代化社会主义市场经济系统、确保市场经营发展规范化、秩序化的目标，而承担的义务、职责，发挥的功能与价值，为工商行政管理机构开展各类工商经营实践活动的集成。

伴随我国市场经济的快速持续发展、全球经济一体化步伐的持续深入，工商行政管理任务内在重要性更加显现出来。

### 1. 工商管理基础职能

工商行政管理单位从事实践工作阶段中，其具体的任务职能主体涵盖下述三个方面内容。

首先，工商管理行政单位参与我国宏观经济发展调控，也就是对市场主体的进入进行管控，履行我国有关宏观管理要求标准。

倘若工商行政管理单位操作工作职能没能全面到位、执法管理力度欠缺的状况，则会令整个市场经济发展陷入秩序一片混乱的境地，最终会对我国经济宏观调控管理的效果形成负面影响，有碍我国国民经济建设的持续、健康、良好发展。

第二项工作职能为对市场经营活动行为进行全面监督管理，确保经济秩序的良好稳定。

我国国务院以及编委把工商行政管理单位看做是市场发展进程中的主管，这恰恰表明工商行政管理单位在我国拥有较高的地位，其作用价值极为重大。

为此，各个工商行政管理单位应持续的提升监督管理力度，勇于扮演好市场经济发展进程中的裁判员角色、确保市场经济安定繁荣的坚强卫士角色，这个工作使命无疑是重大的。

另外，工商行政管理单位还应积极主动的打造培养更加完善良好的市场主体，推动各个企业单位之间、工商管理单位同企业之间良好的协同合作，持久的创建并完善不同市场体系。

该环节正好是工商行政管理单位可全面合理执法的重要保证，同时也是我国市场经济建设发展合理有序的必然需要。

以上工作职能恰恰显现出工商管理工作在确保社会经济安定繁荣、持续健康运行发展所带来的重要影响，合理有效的工商管理系统将明显的推动我国社会主义市场经济管理体制的更加完善，促进我国经济建设真正实现健康、良好的发展与升华。

## 2. 我国经济发展建设中工商管理内在促进作用

## 2.1 工商管理确保市场主体准入更加有序规范

工商行政管理单位在确保市场各个主体经营发展行为合理规范、推动不同主体按照规定要求合法经营以及确保市场应有正常发展秩序方面作用明显，真正能够令我国各个市场主体准入制度更加科学、合理。

我国针对市场主体制定的准入制度将严格核查、层级审批管理看作是审核企业登记管理制度的基础内容。

伴随该项制度的日益完善，更多的企业单位自愿直接在所处地区工商行政管理单位办理申请注册、相关登记手续，而后可得到市场准入凭证。

而该过程之中工商行政管理单位需要严格全面的把好准入关口，通过细节核查、按制度执行以全面提升企业单位登记注册的工作质量，有效的培育打造出更加良好的市场主体。

## 2.2 工商管理进一步强化市场监管

工商行政管理单位在促进市场各方主体经营行为规范有序、加强监督管理的过程中，通常会利用商标注册、良性竞争管理等方式手段，可促进不同的市场主体更加主动自觉的遵循交易规范，构成良性竞争的环境。

具体来讲，工商行政管理单位通过积极开展反不正当竞争活动、反垄断管理监督，促进我国商业投资环境更加有序健康，各行业竞争更为公平公开，市场环境更加诚实守信，这将令我国各个市场主体提升活力，进而对市场经济建设发展持续不断的注入了更大动力。

另外，工商行政管理单位还有目标的提升商标权的管理保护投入。

商标始终是各企业单位、各类产品的核心标志，在当前全球市场持续融成的环境模式下，商标更是发挥了越发明显的作用，企业单位商标权有否享受到全面、良好的保护，将从根本层面影响有关单位的健康繁荣发展，同时也影响到我国市场经济秩序有否能够稳定正常的发展运行。

实践过程中，通过工商管理可积极良好的确保企业享有商标权，对那些违规、假冒商标、侵犯知识产权的不良行为应严厉惩处、打击，将侵权行为扼杀在萌芽状态。

再者，可进一步完善健全以信用水平、发展风险为根本的行业类别监督管理系统。

该系统可使整体监督管理工作更为精细化、更为有效化，进而达到有的放矢的目标，令市场对于不同行业的监督管理效果更加明显，具备较强的针对性，从而推进我国国民经济建设的良好、持续运行。

工商管理通过提升对虚假违规广告的惩处打击作用，优化整治管理效果，使得市场主体各项广告行为朝着健康、有益的方向发展，创建诚实守信的市场发展环境，进而确保经济格局的可靠稳定性，经济发展的健康持续性。

### 2.3 工商管理确保各级市场体系的完善创建

工商行政管理单位利用自身工作职能，以积极打造市场主体并有效管理企业单位为根本，进一步推动了各级市场的不断壮大发展，各个市场更加健全完善。

市场始终为经济运行发展阶段中的中枢神经，完善健全的创建市场体系对于市场经济的良好发展形成了强有力的推进影响，该层面具体体现在下述几项内容。

首先，工商管理可确保各类经济资源的全面合理配置。

事实上，无论什么国家、区域，资源始终是稀缺品种，只有通过有效合理的配置方能令总量不足的稀缺资源最大化发挥功能价值，预防更大的浪费或是资源闲置问题，确保市场经济良好健康的持续发展。

通过市场这个无形化的手段，利用价格调节机制，可引领有限经济资源朝着高效率的经济单位流动，从而提升整体经济发展运行效率，推动我国国民经济的良好健康发展。

另外，工商管理对我国宏观调控管理制度、策略的传输以及实践产生了积极影响。

社会之中从事的各类微观经济活动事项需要市场提供必要的场所环境，我国宏观调控对策为了更好的实现预期目标，需要通过市场完成传导影响，引领具体实践工作，由此可见市场变成了宏观管理各方主体以及微观经济活动运行过程中的中介方。

我国利用各类宏观调控管理策略，可直接对市场商品的供应需求进行调控，从而利用价格构成机制，发挥间接引领作用，对企业单位实践生产、发展经营方向进行调节，进而实现宏观管理的真正目标。

## **工商管理专业本科毕业论文选题参考篇六**

工商管理部门并不是一个能够直接盈利的企业，而是一个政府的职能部门，它对经济的促进作用是通过对市场上的企业的监督管理，从而规范市场的经济次序，为社会和市场创造更好的环境，使我国经济健康有序发展，并且吸引更多的合作和投资机会。

工商管理不只是简单的监督和监管，还包括对市场和企业的公共服务的功能。

在这方面，是新时期工商管理顺应市场和为了经济的发展而自身强化的新功能。

工商管理不仅坚持行政处罚和行政指导的一贯职责，还对中小型企业进行政策性的扶持，调解中小企业和大型企业之间的矛盾，促进我国的整体经济的平稳运行。

除此之外，工商管理还有和国家经济联系市场、企业、和消费者各个方面的经济个体的职责，与市场紧密结合制定各种合乎市场经济运行规律的法制法规，对市场进行合理调控的功能。

工商管理固有的本质职能和为了适应新时期发展而强化的一些职能都对经济的发展有着至关重要的作用。

## 2.1 工商管理对我国经济的稳定作用

经济的稳定最重要的是企业和政府之间的关系，工商管理就是在这两者之中，协调好企业和执法部门之前的矛盾，通过自身执法和服务行为方法的改善，来促进社会关系的稳定和谐，为我国的经济发展甚至是社会和谐提供一个良好的氛围环境。

在执法行为手段方面，工商管理一直是以经济的发展为目标的，对监督执法的行为也是以市场为主体来进行的，摒弃一切以执法为由的部门私自盈利的行为，在打击内部等方面也做出了巨大的努力。

力争最终呈现出高效、正当执法的目的。

对于与经济发展有关的，例如个体商业户、人民群众、消费者等市场经济发展的带动者，工商管理部对其利益及权益进行合理的保护，使得人民对市场、对国民经济有信心，从而使经济的发展更加良性化，有活力。

## 2.2 工商管理对流通体制改革方面的促进作用

随着我国经济的不断发展，我国不断出现大型的商业性企业，他们往往是一个大的，超出地方束缚的企业。

这些企业往往会强强联合从而使得我国的经济原本的条状分布进行溶解，并且在市场经济的带动下，这些企业自由地进行经济交流，并且自成一个经济体系，推动经济的发展。

而工商管理部对于这种形式的经济主体，又不能进行彻底的监督和审查，只能通过扶持和辅助性的干预，企业也会因此更加地独立，增加自身的效率和积极性，提高企业的流通性。

对经济发展有很大的积极作用。

## 2.3 引导企业进行改革升级改革

企业的发展是一个不断深化不断进步的过程，而不是一成不变的，在企业发展的过程中，市场时引导企业进行自身改革的一个重要方面，但是另一方面，工商管理部的及时调控及时扶持时企业进行改革升级的必不可少的环节。

企业在转型过程中会遇到很多的问题，工商管理部的法律条规是企业转型的一个依据和参照。

大多数的企业转型主要是为了增加自身的经济利益，而不是为了国家的整体经济的发展，这样就会造成很多的触犯法律法规的情况，不能使企业良性地发展下去。

为了促进社会整体经济发展，工商管理部就必须监督企业的改革升级。

很多中小企业转型艰难，工商管理部在人员和经济上的扶

持，引导他们往比较传统的产业发展使得他们能够顺利地转型，对于大中型企业，在对他们进行政策性的扶持之外还要使他们的转型方向顺应时代的发展，像服务产业发展。

与此同时，工商管理还会对企业进行多方面的引导，帮助他们寻找新的发展点、拓展面，使企业的利润来源多样化，促进经济的繁荣与发展。

总得来说，不论是工商管理产生的初衷还是工商管理在发展过程中所经历的变化和完善的角度，都体现出工商管理是为着促进经济发展服务的。

经济也不是自身就能够良好发展的，经济的发展也离不开工商管理的支持和监督。

国家和个体的经济都存在或多或少的不足，而工商管理正是使这些不足不断改进不断完善的进程，尤其是在市场经济如此发达的今天，工商管理不断创新的管理形式更是使经济的发展变得有所依靠也有所制约。

因此，新时期下工商管理对社会发展和经济的发展都有很大的促进作用。

## **工商管理专业本科毕业论文选题参考篇七**

随着新世纪的到来，全球经济正朝多元化、一体化发展，在发展，改革与创新不断深入，竞争也更为激烈的环境中。企业自身的营销理念证实为生存之本，注重营销，注重用户的需要，注重与其它企业的协调发展，注重企业整体形象与整体素质，已成为新世纪的企业求生存、谋发展的战略指导思想。

市场营销是企业管理中的命脉，是企业参与市场竞争的重要砝码。现代企业的竞争是营销的战争，是以价格、渠道、媒

体、促销等为武器的战争。如何制定正确的营销策略以及高效的运作能力，是市场竞争力的中心问题。

营销适用于一切企业，但是作为企业如何再激烈而又残酷的市场竞争获胜，答案就在营销策略上利用有限的资源，挖掘最大的潜力，创造无尽的价值。只有进行深入的研究和合理的分析，市场才会掌握在自己手中，企业也才将会有长远的发展。所以制定合理的企业营销策略，增强企业再竞争中的力量成为每个企业的头等任务。

**【摘要】** 本文试图在阐述营销策略的历史与现状以及在中国发展状况，研究其市场调查、产品策略、定价策略、促销策略、分销策略等市场营销策略等方面，对企业营销策略进行综述，并进行简单评述，以找出研究的不足。提出相关的解决措施以此提升企业竞争力。

随着经济的发展，全球经济的特征日益显著，但是，其间唯一不变的活跃因素便是营销，不管市场经济如何推动企业发展，企业自身的营销理念，营销策略才是生存之本，它决定一切，主宰企业兴衰。注重营销策略的制定与实施，注重企业的协调发展，注重企业整体形象与整体素质，已成为新世纪的企业求生存、谋发展，迎接新挑战的战略指导思想工商管理专业毕业论文的开题报告精选3篇工商管理专业毕业论文的开题报告精选3篇。在新经济的迅速发展下，如何正确的运用新的营销策略，是成就强有力的市场竞争力的关键。我们应该不断的实践总结营销策略的发展演变，根据其特性和规律把如何创新新经济条件下的企业市场营销作为当前的首要任务。

## 营销策略的形成发展和现状

### 西方营销策略的简述

西方的营销思想最初始于20世纪除，其后随着市场调查公司

的建立，有关营销课程的开设，以及市场研究公司的成立，营销成为市场的重要组成部分。50年代营销环境和市场研究成为热点，市场细分开始出现；60年代市场研究强化了消费者态度与使用的研究；70年代服务营销推进了开拓了新的竞争领域；80年代顾客满意度以及品牌资产开始流行；伴随全球一体化的进程，西奥多·里维特提出全球营销的思想；后来舒尔兹又提出整合营销，又有关系营销；在信息技术的发展下，又出现了数据库营销；90年代企业又出现了反思想的营销活动，于是4P's开始向4P's挑战。

## 国内营销策略的简述

从1978-1982年的引进阶段，开始对西方营销理论有了相对肤浅的认识；从1983-1985年的传播阶段，营销学在理论上在全国有了广泛的传播；从1985-1992年经济体制的改革，为营销的应用创造了条件；从1992-20xx年营销的研究、教学和应用都有了极大的发展。然而由于企业的缺乏对西方营销理论应用于实际的充分探索，缺乏与中国的具体国情有效的整合，所以营销在中国的发展仍存在很多的问题，如何将国际成熟的营销理论和方法和中国转型市场完成对接，是当前摆在营销学界和企业界面临的一个重大课题。

## 营销策略的研究

### 产品策略

在国内，非常重视产品的研发以及创新等，作为企业开展市场营销的出发点，在市场营销组合中位于关键地位，在中国，具有品牌高度知名度的企业，例如海尔，在全国城市的品牌竞争力的调查活动中，又位居首位(罗莉，)。而在国外对产品策略更是重视，无论是品牌和商标策略、产品生命周期各个阶段策略、产品组合策略、包装决策、服务等各个方面。拥有100多家公司的日资集团电子图书联盟投入9000多万元来开发这个有市场前景的产品(刘艳红，王业军[20xx])据美国

杜邦公司研究发现，63%的消费者根据商品的包装左右购买决定(张延平[20xx])正如美国著名调研专家伊丽莎白·尼尔逊所说：品牌像一扇玻璃门，通过这扇门消费者可以感觉到公司的真正价值。(罗桂芳[20xx])

## 价格策略

国内的价格策略存在明显的缺陷，充分的自由竞争是均衡价格形成的前提，这需要畅通的信息渠道、灵活的结构转换机制、自由的价格决策主体，但是这些条件在我国目前还不完全具备，这就形成了价格策略的制约因素。目前我国的价格形成虽然市场的作用明显加大，但是行政手段还有相当大的作用(刘才子[20xx])政府成为价格主体，是计划经济的要求，不反应供求关系和经济结构的变化趋势(刘才子[20xx])随着经济的发展，国际商战中价格策略也从传统走向新颖。例如从单纯压价占领市场向压价、稳定、太敬爱并举发展；认定价时我行我素向更多地考虑消费者利益的方向发展；从质量取胜向价格取胜转化，价格成为促销成功的关键因素(牛海鹏[20xx])戴尔电脑公司采用的就是灵活的价格策略，根据成本、竞争压力、顾客需求的变化不断调整价格，而且不同市场价格不同(王颖[20xx])

## 营销渠道策略

企业满足消费者的市场需求，使得有适宜的通道送达消费者手中，加强连接生产、经销企业与最终消费者之间的纽带的建设，即企业制定适应其自身的营销渠道策略。在我国，自实行改革开放政策以来，这方面的营销方式也有了新发展。首先，直销渠道有了迅速发展，网络营销在国内也有了飞速的发展；其次，代理制已被普遍接纳，已经发展到独家代理、总代理、一般代理和特约代理四种方式；再次，连锁经营走向规范化；最后，仓储商店深受顾客喜爱(武敏[20xx].)

美国的营销渠道策略的发展是有目共睹的，使得直接渠道与间接渠道策略、长渠道和短渠道策略、宽渠道和窄渠道策略、中间商的营销决策。在北美，约17%的零售额通过直接营销渠道创造；在欧洲，约10%的零售额通过直接营销渠道创造；在美国，垂直一体化体系已成为消费品市场分销渠道的主要模式，占整个市场的70%~80%(张延平□20xx)□

## 促销策略

组织的促销活动，从运作方向来区分，可以归结为推式策略和拉式策略。推式策略在于谁服中间商，是他们接受产品或者服务，从而使得产品或服务渗入分销渠道，最终抵达消费者工商管理专业毕业论文的开题报告精选3篇工作报告。而拉式策略通过广告等，把消费者吸引过来，最后导致中间商向生产者进货。目前我国无论是大中小型超市商场、还是企业的都会定期的、或是节假日不定期的举行促销，并且取得了良好的效果，使得销售额和销售量都有大的提高(肖莉□20xx)

眼下，我国各地兴起了宫廷热，清宫膳食、补品、护肤品等到处可见，这是利用了人们的猎奇心理；此外还有杜康酒等也是利用这个获得了巨大的成功(胡正明□20xx)□在国外，关于促销策略发展的早也发展的完善，例如营销信息沟通和促销组合策略、广告策略、人员推销策略、营业推广策略、公共关系策略等等。例如美国多尔顿图书公司在四年中为扫盲运动捐献了300多万美元(胡春□20xx)□雀巢咖啡的广告语味道好极了(网络)。根据世界广告协会的统计，1983年美国的广告支出费用占全球广告的1021亿美元超过广告市场的一半还多。

## 工商管理专业本科毕业论文选题参考篇八

### 1. 本课题的目的及研究意义

本文意图通过介绍商务谈判在人们的各类经济业务中运用。每个企业、每个人拥有的资源总是有限的，要想在事业上获

得巨大的成功，就得运用掌握在其他人手中的社会资源。他人不会无缘无故地信任你而将资源托付给你，你只有凭借良好的纪录和谈判技能才能赢得社会资源。生意场上无论是同盟者还是竞争者，为了协调利益就有谈判的需求。因此，在市场竞争日趋激烈的环境里，谈判能力成为合格的企业家和管理人员的必备素质，谈判策略和技能在很大程度上决定了经商能否成功。

好的谈判者并不是一味固守立场，追求寸步不让，而是要与对方充分交流，从双方的最大利益出发，创造各种解决方案，用相对较小的让步来换得最大的利益，而对方也是遵循相同的原则来取得交换条件。在满足双方最大利益的基础上，如果还存在达成协议的障碍，那么就不妨站在对方的立场上，替对方着想，帮助扫清达成协议的一切障碍。这样，最终的协议是不难达成的。

## 2. 本课题的国内外的研究现状

目前，商务谈判已经受到广泛重视。国内很多学者对国外的商务谈判进行了多方面的研究，积累了许多宝贵的商务谈判经验和理论，并且通过各种途径来传播成功的商务谈判在商业合作中的重要作用。国外学者也很重视商务谈判的研究。在经济全球化的过程中国外的学者对成功的商务谈判的重要性的认识不断加深，正如杰勒德·尼尔伦伯格说过“谈判是实力与智慧的较量，学识与口才的较量，魅力与演技的较量”。这一观点得到中国部分学者的认同。我国学者对成果的商务谈判战略在企业合作中的影响也做了研究，如“谈判的目的不是输赢、单赢，而是双赢、多赢”这句话就是某学者说的。进入21世纪以来，我国学者对继续对追踪研究和剖析成功的商务谈判战略的影响。因此，系统分析了国外学者对成功的商务谈判战略的研究，具有重要意义。

## 3. 本课题的研究内容

论文主体分为五个部分。第一部分从现代美国家庭教育观的形成及其影响因素来介绍现代美国的家庭教育观。第二部分通过阐述美国父母的平等教育观念、注重培养孩子的独立生存的能力、提高自主创新能力和教导孩子学会理财等方面来梳理美国家庭教育的主要内容和做法。第三部分从美国家庭教育中所特有的个人独立主义、民主平等的思想意识和开放式的教育方式等方面来阐释美国现代家庭教育的特点。第四部分从美国现存教育中学业质量较低以及个人礼节教育缺失等方面来揭示美国家庭教育中所存在的问题。第五部分在总结上文的基础上，提出对中国家庭教育有价值的启示。

#### 4. 本课题的实行方案、进度及预期效果

20xx.05.15——20xx.05.25收集论文资料

20xx.05.26——20xx.05.31撰写论文开题报告

20xx.06.01——20xx.06.10修改开题报告后定稿

20xx.06.11——20xx.06.20撰写论文提纲，确定文章框架结构

20xx.06.21——20xx.06.30根据老师意见修改提纲

20xx.07.01——20xx.09.30完成正文部分，形成初稿

20xx.10.10——20xx.11.10对初稿进行修改，提交二稿

20xx.11.17——20xx.12.06对论文二稿进行完善，提交三稿

20xx.12.07——20xx.12.13对三稿进行修改，提交四稿

20xx.12.14——20xx.12.20对四稿进行修改，论文定稿

## 5. 已查阅参考文献:

[6]黄全愈. 素质教育在家庭. 南方日报出版社[m].2001(9)[]51—52

[8]章一. 把孩子培养成现实生活中的获胜者. 少年儿童研究[j].(11)

## 工商管理专业本科毕业论文选题参考篇九

摘要：本文指出工商管理是经济发展的产物，分析了工商管理与经济发展是相辅相成的关系，工商管理的发展离不开经济的推动，剖析工商管理与知识经济的内在关系，提出要通过经济发展能够推动工商管理的完善。

知识改变命运很好的诠释了当今社会发展的步伐。取代以往的体力劳动，知识已经发挥着越来越重要的作用，因为如今是知识经济时代。知识经济，顾名思义，就是通过自身所有的知识或者说是通过智力劳动的付出，能够带来收益的经济手段。

应当说工商管理是经济发展的产物，其产生有着深厚的历史根源。可以追溯到奴隶社会和封建社会时期，当我们具体探究工商企业管理机构的出现原因，主要有以下原因：首先，私有经济亟需发展；其次，私有者利益急需得到保护，所以在这种情况下，必须有一种机构对市场经济的具体活动进行有效的控制，并且使得整个市场体制更加健全和完善。这样看来，市场经济的产品商品化决定着这个专业的产生，也是最基本的原因。所以说，工商管理专业的建构过程就是市场经济的发展过程，两者相辅相成，彼此依附，共同发展。

我们都知道市场经济并不是浑然天成的，从最初的以物易物阶段到如今相对完善的市场经济，经历了一个漫长的发展过程。作为宏观调控的重要补充，市场经济在资源配置方面起

着不可替代的重要作用。我们来分析一下普通的经济市场，可以发现有以下特征：该领域的涉及方面越来越广，并且方式形态各异，政策制度不断健全，整体系统趋向完善，顾客加强了自我利益的保护，这一切现实情况，对于我国工商管理专业的发展做了铺垫，使得整个专业体制不断完善，加强了自我的提高。除此之外，在这个探索的过程中，整个市场体制更加的科学，更有层次性，因为工商管理和市场经济是相辅相成的，彼此依赖，在探索的过程中实现了双赢。

伟大的无产阶级革命家马克思为人类留下了宝贵的财富，他有关经济方面的理论，至今仍影响深远。生产力决定生产关系，那么只有适应生产力发展的生产关系才是合理的生产关系。在资本主义时期，商品经济的各种主体，都有两面性。他们相辅相成的同时，又有自己的具体特征。这些活动的参与者通过彼此的交流和联系实现利益交换，在这个过程中存在摩擦是不可避免的。

在如今这个知识经济时代，只有充分发挥知识的力量，才能使一个民族兴盛不衰，使国家在国际竞争中立于不败之地。一个国家要想在国际中占有重要地位，关键因素就是人才。引导他们创造能力和意识的挖掘和形成。由于工商管理这个专业在我国是新兴专业，并且发展速度很快，日新月异。当今社会经济迅速发展，各种形式随着时间不断的转化，随意说它的含义更有深层意义。在这种情况下，要想实现这方面的人才培养，难度很大。

理论结合实际是永恒不变的真理，在知识经济时代更是需要这种理念的支持，摒弃以往死读书的尴尬境况，不仅要学习相关的理论知识，另外也要对其他方面的社会图书进行涉猎。当今社会，知识经济快速发展，要想成为一名优秀的工商管理人員，必须要具备系统的知识和框架结构，并且要深入研究。除此之外，还要学习各方面的科学知识来提升自己，巩固先进的设备文化基础。让自己具备一种能力，使得专业知识与其他各种知识相互融合。

进一步研究知识深度，在学习基本科学知识的同时，还要把原有知识与新学知识深度融合，举一反三，提高自己的创造力。

在上文已经阐述过生产力和生产关系的相互作用，在此不再赘述，这也正是马克思主义的基本观点。人类经历了很长时间的演变，从一开始的自然经济状态下，商品经济还不复存在，直到进入封建经济和资本主义经济时，商品经济才活跃了起来，并在交易的活动中，经济主体都存在着相互依存、独立的情况，但是每个经济主体代表和追求的利益不一样，这很容易引发相互之间的矛盾。第一，每个个体从自私的角度出发，都会考虑怎么让自己获利最大，这很可能会损坏他人和集体甚至国家的利益，针对这种不正确的观念，应该及时作出引导，但是个体的力量是有限的，再加上市场的手段也是力不从心，不尽人意，市场的弊端还是存在的。这时就需要工商部门的管理，在其管理范围内有效地运用其手段和政策措施进行协调和监督。

第二，单个经济主体以谋求自身的最大化经济利益为目的，加之在其相互间的交易活动之中所获取的经济利益差异，会促使激烈的市场竞争，会直接导致市场经济的活动中出现更加激烈的矛盾，甚至激发新矛盾的出现。这就需要工商管理部对实际市场的现有情况加以考虑，以建立和维护有序、公平和开放的竞争型经济市场为目标，科学、合理地管理和干预各个利益主体进行的交易活动。最后，我们将范围扩大到世界市场领域当中来，世界性的市场是国家和国家之间的进行交易活动。但是和个体经济一样也有自己的利益需要。对商品市场经济的和谐稳定发展造成冲击的因素主要表现在：外汇制度、倾销以及资本流动贸易的限制。所以工商管理要扩大、提高，解决和协调国际贸易中的矛盾和在交易过程中出现的问题，才能对世界经济的稳定发展，以及交易的公平性、交往秩序的和谐性进行更好地维护。

如今的中国已经不再是那个落后的国家，信息技术和知识经

济在经济中所占的比例越来越高，这也对工商管理部门提出了更高的要求，需要审时度势，对自身职能根据实际情况进行再次分配和整合。这不仅推动了企业自身的发展，还使得工商管理部门有了创新意识，加快了管理的步伐。为此，我们在促进企业发展的稳定性和健康性，使经济建设发展更快的同时，就需要工商行政管理机构职能的发挥的力度最大化。总而言之，工商管理的产生离不开经济的发展，但是经济的进一步发展也依赖于工商管理的管制，二者是相互依存的同向增长关系，所以工商管理的完善对经济的发展起着不可或缺的作用。

## 工商管理专业本科毕业论文选题参考篇十

随着社会的发展，用人单位对大学生的要求越来越高，除了有过硬的理论知识，社会实践也是考察大学生综合能力的重要指标。学生在学校获得了一定的专业技能，只有通过实践才能体会更加深刻。今天小编整理一份工商管理系毕业论文开题报告，提供给有需要的人。

### 一、选题的意义和研究现状

#### 1. 选题的目的、理论意义和现实意义

截至20xx年6月底，民规模达到4.85亿，我国手机网民规模为3.18亿，家庭电脑宽带上网网民规模达到3.90亿人。中国互联网在快速发展的同时也存在着不少问题，其模仿复制，缺乏创新的现象尤为严重。在中国互联网行业，对国外的模仿和复制比比皆是，案例层出不穷。从商业模式到网页形式，从内容编排到程序设计，处处都有拷贝、抄袭。很多人把外国的创新引进中国，然后加以复制并进行本土化的运营改良。长此以往，中国互联网将越来越缺乏创新的种子。此选题以三国杀为例研究互联网产品的创新，目的为我国互联网企业提供借鉴，探讨互联网产品创新的发展之路，促进我国互联网产品的健康发展。

全球互联网自上世纪九十年代进入商用以来迅速拓展，目前已经成为当今世界推动经济发展和社会进步的重要信息基础设施。同时，互联网迅速渗透到经济与社会活动的各个领域，推动了全球信息化进程。中国的互联网发展虽然起步比国际互联网发展晚，但是进入新世纪以来，同样快速发展。庞大的中国市场吸引着外国企业的进入，面对外国互联网企业的激烈竞争，中国互联网企业急需更正观念，抛弃毫无创新的模仿复制模式，进行自主化创新，生产具有市场竞争力的产品，打造出个性鲜明、高威望、高价值感、高美誉度的强大品牌。

互联网产品创新将大大增强企业竞争力，赋予产品独特的价值，甚至能开辟出全新的领域，在外国互联网企业和本地企业的激烈竞争中脱颖而出。迎合消费者需求的创新产品能快速抢占市场，扩大企业市场规模，能提升企业声誉，带来广告效应，促进企业发展。优势品牌能够与企业文化建设融为一体，能使员工有很强的归属感，提升企业的凝聚力，可以提高企业的产品和服务质量，带来可观的无形资产，增强企业影响力。

## 2. 与选题相关的国内外研究和发展概况

自互联网在中国发展以来，就不断地改变着我们的生活、娱乐方式，人们对互联网的探索与研究从未停止。现在的互联网产业状况与当年相比，已经在产业规模、社会环境、消费习惯、应用条件等方面有了很大的提升。但是仍存在着不足，以三国文化为例，作为我们中国著名的四大名著之一，代表了我们鲜明的中国传统文化。但这一老文化如今已经使很多文化消费者失去了新鲜感，往往被认为是老生常谈，是过时论调。然而日本却对三国文化奉若至宝，美国对功夫、熊猫、花木兰钟爱有加，中国的传统文化在他国的开发下大放异彩，我们却大呼资源有限。归根到底这不是资源有限，而是创意有限，也是我们对互联网创新的研究有限。

越来越多的互联网公司的实践证明，互联网已经不只是一种可以用来以更快捷、更省钱的方式去做以往同样事情的工具，它改变的不只是我们的生活方式、娱乐方式它的价值也不只是在于取消了中间商，更重要的意义在于，互联网正在为客户和原厂商创造新的价值，并在此基础上，引发更大规模化的企业活动。

互联网给全世界带来了非同寻常的机遇。人类经历了农业社会、工业社会，当前正在迈进信息社会。信息作为继材料、能源之后的又一重要战略资源，它的有效开发和充分利用，已经成为社会和经济发展的主要推动力和取得经济发展的重要生产要素，它正在改变着人们的生产方式、工作方式、生活方式和学习方式。

## 二、研究方案

### 1. 研究的基本内容、预期结果以及论文大纲

#### 基本内容：

本文阐述了三国杀的背景，通过研究三国杀的发展，总结其成功经验，进而对互联网产品创新进行重要性分析，指出中国互联网现状及存在的问题，并提出互联网创新的方法和途径，为中国互联网企业创新产品提供借鉴。

#### 预期结果：

在互联网环境的激烈竞争中，提高企业对产品创新的认识和重视，警醒还在不断模仿复制他国产品，毫无创新意识的本国互联网企业，给企业创新产品提供借鉴，希望中国互联网能快速、健康发展，企业能通过创新，创造价值，实现长远可持续发展。

#### 论文大纲：

1. 引言
2. 三国杀的背景
3. 三国杀成功之路
4. 三国杀的成功之启
5. 互联网创新的重要性分析
6. 中国互联网的现状和面临的问题
7. 互联网产品创新从何而来
8. 结论

## 2. 论文拟采用的研究方法

初步打算采用文献研究法和个案研究法，通过研究分析对文章进行构思，在科学管理的理论基础上展开论述。

## 三、研究进度安排、参考文献及审查意见

### （一）. 进度安排：

1. 20xx年12月26日前确定论文题目，并完成开题报告。

2. 20xx年1月6日前根据题目和开题报告搜集相关资料和信息，并归纳资料。

3. 20xx年1月13日完成初稿，并送指导老师审阅。

4. 20xx年1月14日——3月30日间根据指导老师的修改意见，对论文进行修改。

5.20xx年4月1日前完成论文终稿□20xx年4月10日前完成毕业论文的定稿工作。

6. 完成论文，并准备论文答辩，指导老师对学生的终稿论文进行评阅。

(二). 参考文献有：

7. 卓晓日《互联网商务模式创新研究》厦门大学20xx年4月

8. 赵夫增、丁雪伟《基于互联网平台的大众协作创新研究》中国软科学20xx年第5期

学生签名：\*\*

20xx年12月25日