|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | به نام خدا |  |
| **دانشگاه تهران**  **دانشکده‌ مدیریت**  **مدیریت استراتژیک**  **تمرین 7 ام** | | |

|  |  |
| --- | --- |
| محمد مشرقی | نام و نام خانوادگی |
| 430001018 | شماره‌ دانشجویی |
|  | تاریخ ارسال گزارش |

­

# بخش اول : سوالات

نقات قوت و قابلیتهای اس جی ام :

۱.توسعه ی فناوری پیشرفته و خودرو ها باکیفیت و بروز تر مطابق استاندار جهانی

۲.سابقه فعالیت بازار چین انجام فعالیت های متنوع

۳.همکاری با جی ام و قرار گرفتن در تکنولوژی های آن شرکت

۴.سیستم توضیع قوی و خدمات پس از فروش برای مشتریان

۵.بستن قرار داد در جهت آموزش و گذاشتن شرکت ها در چین انجام فعالیت های مختلف درآنجا

پتانسیل همکاری بین شرکای آینده :

۱.فرصت های توسعه شرکتی در بقیع کشور ها

۲.گسترش بازار بین المللی

۳.تبادل تک وآموزش های فنی تجربی

۴.گسترش محصولات پایدا ر و متنوع

5.گسترش محصولات و تنوع

می توینم بگیم عامل موفقیت اس جی ام توسعه فناوری پیشرفته بوده

-مشارکت جی ام یا اس ای آی سی :

جنرا ل موتورز تونستش با ارائه تکنولوژی در پول و کار های جهانی کمک زیادی به موفقیت اس جی ام کرد .

با تعهد به توسعه محلی، همکاری مستمر در آموزش،ارتقای فناوری ایفای نقش (مشارکت اس ای آی سی: اتومبیل سازی شانگهای نموده.

-با هم می تونن خودرو هیبریدی و الکتریکی بسازن

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| تضاد | همکاری |  |
| مدیریت تضادها با رویکردهای حل و فصل و یا یکپارچه سازی، اجتناب از ایجاد ناهماهنگی ها و تعارضات مضر. وهماهنگی در تمام امور  ایجاد فرآیندها و مکانیزم های مدیریت تضاد به منظور حفظ تعامل سازنده | توسعه همکاری و اشتراک گذاری منابع برای افزایش توانایی های تولید، فناوری، و بازاریابی در سطح جهانی. استفاده از مزایای تخصص و سرعت تصمیم گیری توسط هر دو شریک به منظور دستیابی به اهداف مشترک | استراتژی |
| شناسی دقیق مسائل و تضادها، ارتقاء ارتباطات و مهار تهای حل تضاد، و اجرای استراتژیهای کاهش تعارض و افزایش هماهنگی. | ایجاد ساختارهای مشترک بین شرکتا  تدابیر مشترک در زمینه تولید و توزیع و خدمات پس از فروش  و تسهیل جریان اطلاعات به طور مؤثر و هماهنگ . | عملیاتی |