

<<找对方法做好咨询>>

图书基本信息

书名：<<找对方法做好咨询>>

13位ISBN编号：9787040154184

10位ISBN编号：7040154188

出版时间：2004-12-01

出版时间：高等教育出版社

作者：[美] 维吉尼亚·拉格罗萨（Virgini

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<找对方法做好咨询>>

内容概要

杰出咨询师的客户众多，涉及行业广泛，因此他们面对的问题或项目总是千变万化、错综复杂。只有依靠一些正确的工作方法，他们才能驾轻就熟、以简驭繁，用最短的时间、最少的投入，最好地完成任

务。本书介绍了风靡于美国顶尖咨询师的卓越工作方法——咨询式工作，即“与他人合作以产生最优成果，与此同时，建立双方的信任和承诺”。

这种方法起源于麦肯锡、埃森哲等国际咨询巨头，目前已成为欧美咨询师中流行最广，且最受咨询客户青睐的工作方法。

《找对方法做好咨询》是咨询式工作领域第一畅销的著作，它凝结了国际顶尖咨询师维吉尼亚·拉格罗萨和苏珊·萨克斯30多年的咨询经验。

其间没有夸夸其谈，没有时髦理论，没有陈词滥调，有的只是帮助咨询师提高工作效率和效能的实用技巧，堪称世界上最实用和最具操作性的咨询师从业指南。

自出版以来，本书不仅迅速风靡美国咨询界，而且相继被各大公司选为高效能员工的培训资料，已成为近两年来美国最具份量的员工培训读本之一！

<<找对方法做好咨询>>

作者简介

维吉尼亚·拉格罗萨（Virginia LaGrossa）和苏珊·萨克斯（Suzanne Saxe）：组织战略与个人绩效整合方面的世界级咨询专家。

作为组织学领域的资深顾问、市场与销售专家、产品发展经理和教育工作者，拉格罗萨和萨克斯有着逾30年的综合经验。

成千上万的专业人士参与过他们的专题研讨会，这些专业人士来自诸如财务服务、高科技、公用事业、专业服务、高等教育、保健护理、网络系统、生产、政府、咨询、商业房地产和零售等领域。

<<找对方法做好咨询>>

书籍目录

第一部分 广泛适用的工具第1章以合作者的姿态工作合作者角色咨询者角色合作关系的类型合作满意因素本章小结第2章了解你的客户谁是你的客户客户类型从与客户的互动中学习进行PLOT观察与客户建立和睦关系本章小结第3章提供价值而不仅是知识何谓专业技能做出专家建议扩展你的专业技能本章小结第二部分 客户互动管理的艺术客户互动管理模型第4章“准备画布”做好准备界定你的互动目标本章小结第5章寻找主题询问倾听本章小结第6章寻找主题为完成互动而提炼目标回应本章小结第三部分 成功之旅——咨询流程.....第四部分 合作战略的行动计划

<<找对方法做好咨询>>

媒体关注与评论

今天的人们要想获取成功，需要掌握比以往更多的相关技能。
在这个过程中工作的技巧是必不可少的。

实践证明，《找对方法做好咨询》一书提供的工具在咨询师处理自己的工作时起到了巨大的作用。

乔·奥尔森（Jon Olson）：阿瑟·安徒生公司董事 本书致力于创造最优结果，同时关注于打造富有意义并可可持续发展的商业关系。

对于任何在工作中扮演咨询角色的人来说，本书都是可操作的、易理解的而且必读的。

比尔·罗森兹威格（Bill Rosenzweig）：《茶共和国：如何把创意转化为商机》的作者 本书不仅提供了大量操作性极强的咨询方法、建议和程序化的指导，还提供了许多鲜活案例。这是一本关于咨询方法的超级畅销书。

威廉·布里吉斯（William Bridges）：威廉·布里吉斯公司总经理

<<找对方法做好咨询>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>