

<<破解咨询的40个困惑>>

图书基本信息

书名：<<破解咨询的40个困惑>>

13位ISBN编号：9787115160812

10位ISBN编号：7115160813

出版时间：2007-5

出版时间：人民邮电

作者：艾伦·维斯

页数：254

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>

<<破解咨询的40个困惑>>

内容概要

本书为咨询从业人员如何成为优秀咨询大师指明了道路。

全书共分40章，书中详细论述了咨询顾问在职业生涯中会遇到的各种挑战、困难和机遇，指出咨询顾问不仅需要具备全面纯熟的专业技能，还要有强烈的营销推广自己的服务和建立品牌的意识。

只有这样，咨询项目才会源源不断，这也是咨询顾问生存和发展的根本之道。

本书详细地揭示了咨询顾问在寻找客户、与客户谈判、签订合同和运作咨询项目时会遇到的问题和困难，作者也从其丰富的咨询实践中总结了很多方法和应对措施。

书中通过列举的大量实战案例，包括其自身的和其他咨询顾问的实践经历，向读者介绍了经验教训，使读者避免重蹈覆辙，少走弯路，成就自己成为优秀咨询顾问的梦想。

本书适合企业管理人员、大专院校相关专业师生、咨询顾问、培训人员阅读。

<<破解咨询的40个困惑>>

作者简介

艾伦·维斯，国际资深咨询师，广受欢迎的演讲家和培训师，美国巅峰咨询集团创始人、董事长。其客户包括惠普公司、道富公司、富利银行、科德维尔房地产经纪公司（Coldwell Banker）、美林集团、美国新闻学会、大通公司、梅赛德斯 - 奔驰公司、通用电气公司以及美国建筑师协会。已出版21部著作，包括《咨询大师》（Jossey - Bass/Pfeiffer，2001）和《咨询起步》（John Wiley & Sons，2000），深受好评。

<<破解咨询的40个困惑>>

书籍目录

第一篇 应对营销挑战 第1章 缺乏行业经验 第2章 细分市场过小 第3章 资源匮乏 第4章 远程营销成本 第5章 知名度不高 第6章 项目来源渠道枯竭 第7章 经济低迷或经济发展不确定时期 第8章 如何持续赢得咨询项目 第9章 差异化的困境 第10章 自我定位不准确或定位不适时
第二篇 应对销售挑售 第11章 价格竞争 第12章 《项目招标书》(RFP) 第13章 害怕和恐惧 第14章 咨询项目价格过低 第15章 “中间人”和设置障碍者 第16章 项目启动时间推迟 第17章 无人答复/无人回电 第18章 避免拙劣的“推销方式” 第19章 客户让低层人员应付你 第20章 跟进工作不得力
第三篇 应对项目运作挑战 第21章 提防暗中破坏者 第22章 咨询范围不断扩大 第23章 应对国际挑战 第24章 客户方发生意外变化并造成损失 第25章 项目失败 第26章 客户未能实施项目 第27章 应对“公司政治” 第28章 未能就进展和贡献与客户达成共识 第29章 客户“空头支票”式的支持 第30章 项目管理挑战
第四篇 应对咨询管理挑战 第31章 现金流 第32章 学习和进步 第33章 客户拖延付款 第34章 日常管理费用及利润 第35章 知识产权遭剽窃 第36章 生病与残疾 第37章 出差食宿行及生活质量 第38章 合理合法避税 第39章 不断出现新技术 第40章 生活目标及平衡作者简介

<<破解咨询的40个困惑>>

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>