

<<咨询师创业指南(第2版)>>

图书基本信息

## <<咨询师创业指南(第2版)>>

### 内容概要

当今社会中，发展最快的、最充满挑战性的，同时也最具高薪潜力的领域之一就是咨询业。作者通过剖析大多数人对咨询行业的认识误区，结合咨询师的职业特点，对如何开办一家咨询公司及在此过程中有可能碰到的常见商业问题进行了描述，对初期开展业务的基本技能和运作技巧给予了详细的阐述，包括办公费用的节省、预算的控制、客户的获得与保持等等。作者在叙述理论的同时，更多地结合自己亲身经历的业务范例来形象化地加以说明，是一本绝佳的实际操作手册。

读者对象：咨询业人士及希望开展咨询业务的人士，与咨询相关专业的学生。

<<咨询师创业指南(第2版)>>

作者简介

史蒂芬·谢夫曼，是一位注册管理咨询师。  
他每年要主持大约300个全国性的研讨会。  
他拥有丰富的工作经验，曾在各种通信、广播业工作，还从事过心理咨询师、经纪人等职业。  
他还是美国一流的企业销售培训大师，并于1979年成立了DEI管理集团。  
他被编入了《金融与实业界名人录

<<咨询师创业指南(第2版)>>

书籍目录

第1章 你的工作是什么 两大目标和三个认识误区 确定你的专长 公司名称的意义 公司性质及相关法律问题 节省税费的一点提示 最糟糕的情况 “哭泣的婴孩” 准确的业务述 界定自己 未来三年典的业务模式 第2章 哪些人需要你的服务 神奇的电话 确认你的市场基础 “自我排除” 的市场 有效用时间 市场定位的“收缩池” 人们为什么聘请你 找到可接受的目标客户 第3章 如何联系客户 向客户提供实证 获得声誉 该不该做广告 广告的弊端 口碑传播一：一个传一个 口碑传播二：举办演研讨会 利用因特网 利用邮件 利用初访电话 利用比率来监控你的业务进程 遭到19次拒绝以后话对业务的影响 个人销售循环 打初访电话是一项“辛苦乏味的工作”吗 打初访电话是在浪费你宝贵的时间吗 没有销售经验就不能打初访电话吗 第4章 剖析销售 在电话里该说些什么 电话初访的其他点 何时拨打初访电话 销售的四个步骤 潜在客户管理系统 不要糊弄自己 委托任务的周期 付款的模式 应对突发事件 第5章 你的价值是多少 收费底线 几种收费方式 制定预算 月度预算标准模式 办公的费用..... 你的生活费 收费上线 第6章 提案样本及相关文件 范例的真实性 推销服务前的信区 附信及提案（#1） 附信及提案（#2） 客户同意接受你的服务后 “尘埃落定”之后 第7章 如何进行面追踪 业务成长过程中的诸多问题 收款：主动出击 确保客户预付款的支付 收回过期账款的策略 束项目：机会与危机并存 自我管理 第8章 你需要多少资金 现金流 关键性的头几个月 销售目标及务计划 第9章 是结束，也是新的开始 咨询师再透视 作为咨询师的理由 第10章 商务工作表格 邮件送清单 约见日志 客户/潜在客户联系摘要 月度消费报告 采购清单 现金流量表 销售人员日报

<<咨询师创业指南(第2版)>>

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>