

<<顶峰>>

图书基本信息

书名：<<顶峰>>

13位ISBN编号：9787500569114

10位ISBN编号：7500569114

出版时间：2004-1

出版时间：中国财政经济出版社

作者：(美)卫斯

页数：355

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>

内容概要

《顶峰：如何成为最赚钱的咨询顾问（第3版）》是一本空前的商业性畅销书，已发展至第三版，在美国稳居货架10年，经久不衰。

艾伦·卫斯，这位“咨询顾问中的咨询顾问”，浓缩自己的从业经验，为咨询顾问提供了有效的工具和建议，教其一步步地拓展业务，从战略、战术以及自我价值的实现等3部分入手，教其每年保持7位数的收益，并邀请你加入成功咨询顾问的行列。

本书涵盖了当今咨询顾问领域的全部内容，堪称实用经典指南。

它以生动的语言为你描述了公司增长所需的指导原则与战略，每年可以为你带来上百万的收益。它以循序渐进的方式拓展了你的业务视野，深入浅出地分析了如下内容：如何筹集资金；如何持续不断地争取新的客户；如何确定服务费结构；如何加速增长；如何基于关系进行销售；如何确定经价值定价的战略；如何自我推销；等等。

作者简介

艾伦·卫斯博士：闻名世界的咨询顾问、作者及演说家，顶峰咨询集团的创始人及总裁，管理咨询顾问学会及全国咨询顾问认证委员会的理事会成员。
著述颇丰，撰写过16本书，几百篇论文，是时事通讯《如何经营咨询业》的编辑，全球性期刊《管理咨询杂志》的定期专栏作家。

书籍目录

序言致谢第三版第二版第一版第一部分 战略：确立我的专业视角第一章 艺术境界第二章 正确心态第三章 增长的必要条件第四章 打破典例第五章 拐弯时加速第二部分 战术：实施你的公司远景目标第六章 创造机会第七章 招贤第八章 企业领域之外大有作为第九章 确定收费结构第十章 如何撰写获得签的建议书第十一章 不断投资于成功第十二章 扭转变革为机遇第十三章 技术顾问第三部分 成功：自我价值实现第十四章 管理资金第十五章 促进增长第十六章 最终的关系第十七章 促进合同续订和业务叠加第十八章 超越成功注释

<<顶峰>>

编辑推荐

想体验顶峰的咨询技巧吗？
想成就百万咨询事业吗？
想潇洒、精明而非劳苦、愚拙地工作吗？
想在功成名就的同时享受生活吗？
想跟随时代的变化，体验更新的咨询策略吗？
请借鉴书中的成功之道。

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>