

<<顶级咨询顾问>>

图书基本信息

书名：<<顶级咨询顾问>>

13位ISBN编号：9787501721030

10位ISBN编号：7501721033

出版时间：2001-1

出版时间：中国经济出版社

作者：(英) 卡尔弗特·马克汉姆著;张立辉译

页数：196

字数：158400

译者：张立辉

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>

<<顶级咨询顾问>>

内容概要

本书详细地介绍了咨询顾问在客户环境中如何发挥其专长的咨询技能，分别从解决咨询问题、管理咨询项目、销售咨询成果、处理客户关系、管理咨询公司、成本核算等诸方面进行了阐述，提出了诸多的新观念和实际操作方法，这些都是作者多年从事咨询工作的经验之谈，具有实际应用价值，是不可多得的，对于高级咨询顾问的实际工作具有极好的参考价值。

书中运用了大量事例加以说明，把咨询理论生动有趣地介绍给广大读者。

本书对于我国咨询业的发展是一个很好的借鉴。

<<顶级咨询顾问>>

作者简介

卡尔弗特·马克汉姆是管理咨询领域里顶类顾问，他的客户包括一些最大的跨国公司，他具有相当丰富的培养和发展咨询顾问的经验，并创立了咨询技能培训有限公司以专门研究该领域里的问题。

<<顶级咨询顾问>>

书籍目录

前言第一章 咨询的本质 什么是咨询 为什么聘用咨询顾问 咨询业务的性质 咨询顾问的作用 什么样的人从事咨询 客户与咨询公司的关系第二章 咨询产品开发与市场营销 咨询服务的产品 合作经营和战略联盟 咨询业的品牌 咨询产品必须可转让 咨询服务营销 营销目标 营销对象 促销活动 客户发展 客户经理的任务第三章 销售过程的管理 销售过程 建立业务关系 捕捉商机 设计方案 推销方案 管理销售过程 监督销售效果 提高销售效果第四章 销售过程的实施 向推销咨询的转变 推销效果的构成因素 接触活动的管理 有效销售的原则 获得面谈机会 举行销售会谈 把招标邀请变成销售 提高销售技能第五章 解决咨询问题 咨询问题解决的方法 解决问题的方法 确定所需的资料 选择收集资料的方法 , 资料分析和结论第六章 管理和运作咨询项目 订立业务条款的结构框架 客户目标 工作目标 工作计划 计划的其它方面 咨询项目的结构 管理咨询项目 项目计划和控制的原则 管理项目环境 提出高质量的建议 把建议变成决定 施加影响 把建议转化为行动第七章 咨询的商业因素 确定费率 支出 我们告诉客户什么 付款条件 信用条件 获取咨询收入的其它方法 其它契约条款 客户的雇用条款第八章 处理客户关系.....第九章 管理咨询企业后记References

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>