

<<项目流程管理>>

图书基本信息

书名：<<项目流程管理>>

13位ISBN编号：9787509620113

10位ISBN编号：7509620112

出版时间：2012-8

出版时间：经济管理出版社

作者：丁兴良 等著

页数：214

字数：182000

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>

<<项目流程管理>>

内容概要

《项目流程管理(第2版)/中国工业品营销实战丛书》编著者丁兴良等。

流程管理的实施不是一个单纯的流程问题或者一个纯粹的技术问题，而是一种复杂的变革项目。

托马斯·J·彼得斯的7s要素模型给我们提供了一种全面思考流程管理的框架。

7S要素模型显示了影响一个组织变革能力的诸多要素的多面性和关联性，在一个卓越的组织中，每一个要素都与其他要素互为补充，一致地促进企业目标的实现。

《项目流程管理》中也将提到在项目流程管理中的一些技巧。

本书是一本基本理论技巧与实际案例相结合的书籍，区别于传统理论书籍，具有很强的可读性和实用性，有利于读者吸收和运用。同时也是一本指导从事工业品行业、IT行业的最佳用书。

<<项目流程管理>>

作者简介

丁兴良 中国工业品实战营销创始人 国内大客户营销培训第一人 卡位战略营销理论的开创者 中欧国际工商管理学院EMBA 工业品营销研究院首席顾问 荣誉称号：2005年荣登“中国人力资源精英榜”，并被《财智》杂志评为“杰出培训师”；2006年被评为“中国十大企业培训师”；2007年被第三届中国管理大会授予“杰出管理专家奖”；2008年荣任中国市场学会常任理事；2009年接受中央电视台《财富里外理》栏目特约专访；2009年专著《营销突围策略》荣登“中国营销杰出著作榜”；2010年荣获“全球营销类华人十强讲师”称号。

实战经历：曾任世界500强企业Johnson & Johnson（全球婴儿护肤品排名第一）销售经理；曾任凯泉泵业集团（全国水泵行业第一）深销售经理；曾任世界500强企业英维思集团（全球自动化阀门控制行业第一）阀门控制事业部营销副总经理；18年知名企业实战营销高管经验；15年研究工业品行业营销的专业背景；8年营销专业培训与咨询经历；70多家企业咨询项目高级顾问；1000多场营销培训经验。

长期担任清华大学、北京大学、复旦大学、上海交大、南京大学、中山大学、四川大学等著名学府EMBA、MBA、总裁班的特聘讲师。

教学风格：高瞻远瞩的营销战略理论+经典的工业品营销案例解析高超的营销策略、技巧+模拟实验。

注重实务性，突出实战性，理顺思维并使之系统化，传授最新、最先进并且行之有效的营销战略和经验。

幽默、风趣而且一针见血，内容实用、有效，启发思维，学以致用。

林俊，国1+N项目师资委员会市场营销课程培训讲师，灵式管理创始人，上海晶天生物科技有限公司副总经理。

现任上海江轩企业管理有限公司部门经理、香港工业品营销研究院研究员、企业咨询顾问、国际ITO协会中华区理事。

2007年通过国家人力资源管理师资格认证。

2008年通过国家市场营销师资格认证。

已出版书籍《项目流程管理》、《大客户营销四大宝典》、《塑造工业品营销品牌》，并参与《突破工业品营销瓶颈》、《4E营销》、《价格战》等书籍的编写。

在《财经界》、《商业文化》、《工业品营销》等期刊发表文章多篇。

对于品牌策划、市场策划、工业品营销、服务营销、服务流程再造、工业品销售过程管理、工业品企业品牌提升、工业品企业市场管理、人力资源管理、企业规范化管理有深入的研究。

黎燕，008年通过全国市场营销师资格认证，曾任广州金思企业管理咨询有限公司咨询顾问，现任香港工业品营销研究院研究员，参与《营销新革命》、《商用车》、《成功销售经理八大技能》等书籍的编写。

对于汽车销售、市场策划、企业品牌管理、财务规划有深入的研究。

曾参与鸿鑫公司、万讯公司等大型咨询项目的策划与运营工作。

<<项目流程管理>>

书籍目录

- 第一章 信息化行业的运营新模式——项目流程管理
 - 第一节 传统运营模式的透视
 - 案例：英特尔中国：跨越式的营销变革
 - 第二节 项目流程管理的诞生
 - 案例：用友销售模式巨变，
 - 第三节 信息化行业两大基本项目流程管理的概述
 - 案例：PS软件公司的“用心”策略
- 第二章 打造项目流程管理：“天龙八部”
 - 第一节 突破项目立项的一大核心
 - 第二节 进行初步接触的两套流程
 - 第三节 递交初步方案的六个关键点
 - 案例：小李的困惑，
 - 第四节 关注技术交流的十大细节
 - 案例：王小帅的错误，
 - 第五节 实现方案确认的七个步骤
 - 第六节 考察项目评估的六大因素
 - 案例：如何做好ERP项目评估
 - 第七节 搞定商务谈判的五大策略
 - 案例：小孩争夺橙子战，
 - 第八节 做好签约成交的七项服务
 - 案例：金蝶KIS造就“新金蝶”
- 第三章 “十二字诀”之“找对人”
 - 第一节 如何寻找关键人，
 - 案例：中国电信的差异化人情
 - 第二节 怎样建立信任的维度
 - 案例：信任是李嘉诚先生的成功关键
 - 第三节 影响关键人决策的十个因素
 - 案例：聚焦优势是影响关键决策人的必杀技
- 第四章 “十二字诀”之“找对话”
 - 第一节 维护客户关系的七种武器
 - 案例：华为的客户世界
 - 第二节 沟通无障碍的“四重奏”
 - 案例：中国电信的“客服变革”
 - 第三节 预防客户叛离的五大“杀手锏”
 - 案例：网景的叛离危机
- 第五章 “十二字诀”之“做对事”
 - 第一节 怎样开拓需求的敲门砖
 - 案例：小强挖掘客户潜在需求的方法
 - 第二节 布局引导客户的新方法
 - 案例：英国幼儿学校TOC教育
 - 第三节 建立标准化管理的四重攻略
 - 案例：Qu公司的标准化流程
- 第六章 “十二字诀”之“用对心”
 - 第一节 客户服务的十大经典理念
 - 案例：广东移动创新

<<项目流程管理>>

第二节 构建客户忠诚的四种分析技巧

案例：DELL追求客户投资回报最大化

第三节 用心创造“共赢”的秘诀

案例：“用户至上、用心服务”——中国电信以转型谋求新一轮增长

第七章 打造项目流程管理成交的关键

第一节 信息化企业项目流程管理成交的特点

案例：甲骨文的新思路

第二节 对信息化企业项目流程管理的把握

案例：HP的ITSM项目解决方案

第三节 信息化企业项目流程管理的预测

案例：美国、日本如何推动中小企业信息化

结束语：信息化未来发展趋势——项目流程管理

附录：

一、工业品营销研究院简介

二、两大核心——“培训和咨询”

IMSC(工业品营销研究院)图书目录

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>