

<<成为百万美元咨询师>>

图书基本信息

<<成为百万美元咨询师>>

内容概要

<<成为百万美元咨询师>>

作者简介

作者:(美)艾伦·韦斯 译者:黄震亚、林鸿、董航
艾伦·韦斯 (Alan Weiss) 美国著名咨询师, 演讲家、作者 其创办的咨询公司顶峰咨询集团 (Summit Consulting Group) 曾服务于默克制药、惠普、通用、梅赛德斯-奔驰、道富、美联储、纽约时报等500多家全球顶尖公司。
韦斯博士著作丰厚, 活跃于各大媒介平台, 获得美国出版协会终身成就奖, 并入选专业演讲协会名人堂。
纽约邮报称其为“美国最受尊敬的独立咨询师”。

<<成为百万美元咨询师>>

书籍目录

第1部分 准备成为百万美元咨询师第1章 什么是咨询师 艺术还是技术 组织如何选择咨询服务——咨询需求如何被“发现” 强调结果而非任务——为什么本可以完成的结果没有完成 简述未来十年的趋势及可能的形式 问与答第2章 推进力和意志力 事务性工作如何妨碍职业生涯 公司的成长让你气馁了吗——解聘客户 12个表明需要离开的情况 从未走过的路 咨询业没有淡旺季 问与答第3章 加速前进 成功的陷阱 你就是品牌 采用最新的视角总是最好的 冒险与回报：一分冒险，一分回报 问与答第4章 打破常规 发展的绝佳策略 中途修正 发展突破性关系的十种方法 客户为什么与你合作 问与答第5章 冲过弯道 加速向前冲 伤情诊断分类 提高声誉的15个秘密 利用自身和他人的资源 成为百万美元咨询师的基本原则 问与答 第2部分 战术：实施百万美元咨询第6章 如果你不吹响自己的号角，就没有音乐 建立关系网络并非搞定一屋子人 建立市场引力 反对声及应对策略 产品成就品牌 诚信和道德 你可以感受到和呼吸到的压力 问与答第7章 资源扩张 相关选项和形式 怎样招聘最优秀的人才 协作：潜在的高点和很深的低点 学会平衡：别放弃这艘船 问与答第8章 发掘新市场机遇 非传统市场 判断是否是非传统市场潜在客户的12条准则 家族式企业 非营利组织机构的可盈利领域 电子商务 其他市场机遇 问与答第9章 抛弃时间就是金钱的想法 不要像律师那样愚蠢地收费 既不是需求也不是供给 价值公式 价值距离 40种提高收费标准的方法 预付金 问与答第10章 如何为你刚开始的咨询业务增加动力 自我测评 如何开展事业 这有什么意义呢第11章 万无一失的项目建议书 制作客户认可的建议书 制作2.5页的项目建议书 9个要素帮你撰写议书 如何跟进并赢得订单 问与答第12章 无所不在 保持沟通 商业出版 自助出版发行 说出来 公益性工作 市场重力的本质 问与答第13章 经济萧条时，如何挣大钱 业务量下降的早期警示信号 5项“上升时期”的准则 逆向咨询：避免风险 削减开支的神话(不要把你的会议桌也卖了) 问与答第14章 技术只是一种工具 我们这个时代的特征 网络营销 社会化媒体和其他谬论 博客与品牌 客户与技术 视觉效果的价值 购买动态管理 问与答 第3部分 百万美元咨询师的自我实现第15章 百万美元搭档 建立信贷额度 保持良好的现金流 收取应收款项 12条现金法则 问与答第16章 稳健增长 提高你的声望 积极地寻找额外收入 建立自己的品牌 成为一位准明星 问与答第17章 市场比重关系 长久的合同关系 制造买主进行购买的环境 在永不流失客户的情况下的增值折扣原则 平衡工作与生活 问与答第18章 加快回头生意和引荐生意 速度因素 如何应对路上的曲折 思考 第四种销售 你就是人才，因此你要因为自己是人才而收费 问与答第19章 超越成功 道德问题 国际社会 设计自己的未来 百万美元咨询圈的小建议

<<成为百万美元咨询师>>

编辑推荐

艾伦·韦斯所著的这本《成为百万美元咨询师(第4版)》献给那些想独自创业的人。
就这么简单！

一旦你借助于这本书获得了成功，你将会拥有前所未有的更多的选择。

真正的财富是自己拥有可自由支配的时间，想做什么就能放手去做，无论是看孩子们的球赛、舞蹈表演，还是做一份全新的提案。

钱总是会越赚越多，但是时间却不会。

<<成为百万美元咨询师>>

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>