第一图书网, tushu007.com

<<造就卓越的咨询顾问>>

图书基本信息

第一图书网, tushu007.com

内容概要

咨询业——21世纪最有潜力的行业。
咨询顾问——需求迅速增长的职业。
专家级咨询顾问除经验外需要掌握哪些知识和技能？
作者在书中以通俗的语言、清晰的结构、简单的实例讲述了各种实用的咨询技能，旨在指导咨询顾问改善他们在各个领域中的咨询业绩，一步步成为世界一流的专家。
无论你的专业领域是什么，无论你从事哪个领域的咨询工作，书中所讲的技能都是必不可少的：咨询中商业问题的解决，客户关系的管理，咨询产品的开发与营销，咨询项目的管理，咨询问题的解决，等等。

作者简介

杰伊·A·贝切斯是全球著名的管理咨询顾问，其客户有包括IBM，通用电器、联邦快运等大公司在内的几十家公司。
他设立的咨询技能培训公司专门从事咨询顾问的培训和开发，在业内享有很高的声誉。
贝切斯经常在世界各地做培训和讲座，并在业内刊物上发表了大量的文章。
他著有Excellent Consultant,Manage the Business of Consultant,The New Maxiconsultany 等多部咨询方面的著作。

书籍目录

第一章　认知咨询、咨询顾问及咨询公司什么是咨询为什么要咨询专家咨询公司的本质咨询专家的角色什么样的人作为咨询专家咨询公司同客户之间的关系第二章　咨询中的商业事宜咨询费率的确定咨询公司的开支费用我们应该向客户传达什么信息咨询费用的支付条款信用条款咨询公司创造收入的其他方式业务条款客户的聘请条款第三章　客户关系的管理客户关系为何如此重要影响客户关系质量的因素客户关系的监控创造满意的客户咨询专家的个人技能第四章　咨询公司业务的管理财务结构吸引和训练有才能的人士咨询公司中的任务和角色咨询公司的组织结构咨询公司中的领导问题咨询公司中的知识产权问题第五章　咨询待业中的产品开发和市场营销咨询产品合作和战略联盟咨询中品牌问题咨询产品必须容易传播咨询公司的市场营销市场营销目标向谁开展市场营销活动推销活动客户的开发业务经理的任务第六章　销售过程的管理销售过程开发关系寻找机会项目建议努力销售销售过程的管理监控咨询服务销售业绩提高销售业绩第七章　销售过程的展开向咨询服务的销售过渡对有经验的销售人员的挑战对技术专家的挑战销售业绩的构成会面行为的管理有效销售的原则争取同客户会面销售会见把ITT变为销售开发销售技能第八章　咨询项目的管理和运作订立参考条款的框架客户目标项目目标项目规划咨询项目的结构管理咨询项目项目计划和控制的原则项目环境的管理提出高质量的建议将建议转化为决策影响力的实现将建议转化为行动第九章　咨询问题的解决着手解决咨询问题咨询项目从哪儿开始问题解决的方法确定需要什么数据选择收集数据的方法数据分析和结论咨询公司解决问题的实践：任务目标同问题解决过程的关系后记

第一图书网, tushu007.com

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