

<<顶级咨询>>

图书基本信息

书名：<<顶级咨询>>

13位ISBN编号：9787113071257

10位ISBN编号：7113071252

出版时间：2006-6

出版时间：中国铁道出版社

作者：卡尔弗特·马克汉姆

页数：203

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>>

### 内容概要

世界顶级咨询师、英国管理咨询协会主席卡尔弗特·马克汉姆所著的全面解读咨询行业的《顶级咨询》一书自1993年第一版问世以来，就被奉为“咨询行业教科书”。

如今，该书第四版已被IOD签署，更加确定了其在管理咨询领域的指导地位！

通过此书详尽的阐述，企业可以了解咨询的本质和流程，为维持和发展自身竞争力寻求新手段；与此同时，想为客户提供一流服务的咨询师则可以找到如何将自身的技能转化为企业发展动力的解决方案。

本书为需要咨询服务的企业以及咨询专业人士提供了全面的指导，为我国咨询业的发展提供了很好的借鉴。

## <<顶级咨询>>

### 作者简介

卡尔弗特·马克汉姆，毕业于剑桥大学的卡尔弗特·马克汉姆是全球最著名的顶级咨询师之一，主要从事咨询方案策划以及研究如何有效提高咨询绩效，曾广泛与咨询公司和顶尖咨询师合作，成功完成了众多经典咨询案例，并为世界各地指导和培训了大量优秀的咨询师。

卡尔弗特·马克汉姆现任咨询技能培训有限公司（咨询领域中的专门机构）的常务董事，并于2004年成为英国管理咨询协会的主席。

<<顶级咨询>>

书籍目录

专业而又优秀创造价值的智与行译者序前言第1章 咨询的本质 什么是咨询 为什么要聘用咨询师 咨询活动的实质 咨询师的角色 哪些人会成为咨询师 咨询公司与客户之间的关系 咨询技能第2章 咨询业务的管理 咨询业务中的领导 咨询中的知识产权 咨询师的管理 咨询工作的组织结构第3章 咨询公司中的产品定义和营销 产品定义 营销咨询 促销活动第4章 咨询公司的销售流程 咨询公司的销售流程 建立关系 业务拓展 设计项目建议书 打开销路 销售部门 监控销售行为 改进销售绩效第5章 处理具体的销售事务 成为一名咨询销售人员 推销行为的因素 销售的目的——我们想要得到什么 销售流程 安排好与潜在客户的对话 管理销售事务 由招标向销售转变 提高销售技能第6章 咨询问题的解决 问题的多样性 弄清客户的困境 解决问题的方法 资料搜集 资料分析和结论第7章 咨询的商业方面 业务报酬率的决定 开支 告诉客户什么 支付条款 咨询公司创造收入的其他途径 使用外包 非时间性的收费 商业条款 雇用的客户条款第8章 运作咨询项目 咨询项目的结构 签订合同：委托条款 诊断阶段：管理咨询项目 介入阶段 结束第9章 管理客户关系 为什么客户关系是重要的 客户管理 有助于提高客户关系质量的因素 指导客户关系 产生满意客户

<<顶级咨询>>

媒体关注与评论

书评十大咨询机构联名推荐！

刘凯 美国科特勒咨询集团 副总经理 彭剑锋 华夏基石管理咨询集团 董事长 汤雪梅 数字100市场咨询公司 总经理 王吉鹏 仁达方略管理咨询有限公司 董事长 王琪 毕博管理咨询公司 高级经理 王颖 理实国际咨询集团中国区 董事长 王璞 北大纵横管理集团 董事长 韦华伟 远创管理咨询公司 总经理 吴贷妮 顶尖人物国际咨询公司中国区 总经理 周永亮 国富创新管理咨询公司 董事长

<<顶级咨询>>

#### 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>