

<<商业是一项联络的运动>>

图书基本信息

书名：<<商业是一项联络的运动>>

13位ISBN编号：9787542619587

10位ISBN编号：7542619586

出版时间：2004-8

出版时间：上海三联书店

作者：理查森

页数：212

字数：196000

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>

<<商业是一项联络的运动>>

内容概要

商业是一项联络的运动——因为人与人之间的接触、联系与合作奠定了商业的基础。

在这个生意驱使的旧益虚拟化的世界里，坚实而持久的商业关系对成功仍很重要。

但是，大多数公司的商业关系是最没有被充分利用的资产。

考虑一下：你的公司仅仅和它的关系资产一样重要。

具体点说，你的公司仅仅和你公司员工创建、维持和最大限度地利用商业关系的能力一样重要。

这就涉及到了一个全新的商业经营模式——关系资产管理(RAH)。

《商业是一项联络的运动》介绍了来自商业关系经营的12项原则。

它们把公司各层面的商业关系作为资产来经营，无论是与顾客、股东、供应商、员工的关系，还是与所在社区领导的关系。

RA》1把一对一关系的理解发展到了极致，它解释了你如何利用你知道的东西，及你知道的人，以取得商业上的成功。

这本书向经理和企业家们展示了怎样作为策略资产去发现和承认他们公司的所有关系，并进而经营它们。

<<商业是一项联络的运动>>

书籍目录

原则1 关系——宝贵的资产原则2 制订一项比赛计划原则3 为关系创造所有权原则4 变简单接触为有机联系原则5 走进双赢地带原则6 把你的股东当作普通人去了解原则7 与所有的股东建立信任纽带原则8 清除关系杀手原则9 出现问题，迅速处理原则10 获得运转和维持的动力原则11 使关系中的长期价值最大化原则12 保持收益的获取，不放过任何一个相关利益结语：不寻常的常识附录：公司——相关利益人关系中的目标收益

<<商业是一项联络的运动>>

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>