

<<成功咨询全攻略>>

图书基本信息

书名：<<成功咨询全攻略>>

13位ISBN编号：9787500467953

10位ISBN编号：7500467958

出版时间：2008-4

出版时间：中国社会科学出版社

作者：(美)科恩

页数：280

译者：张义

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>

## <<成功咨询全攻略>>

### 前言

几个月前，一位经验丰富的咨询师朋友参加了一个咨询研讨会。研讨会的组织者将与会者分成四组，要求每组就成为一名成功咨询师所需做的前三件事达成一致。我的朋友对讨论的结果非常激动，并因此致电给我。尽管在这次研讨会上根本没提及你现在手里拿的这本书，但四组中有三组都决定：获得一本《成功咨询全攻略》（How to Make It Big as a Consultant）是每位咨询师获取成功所应做的三件事之一。这对我是极大的肯定！得知这本书有如此大的作用，这促使我对它进行修订，并且以极大的热情接受了出版商给我的这项任务。在我们真正进入咨询行业之前，有一件事情必须弄明白。像大多数人一样，我开始并没有要成为一名咨询师的热切愿望。但我知道并不是我一个人是这样的情况，因为我曾经与数百位全职或兼职的咨询师聊过天，他们中很少人有人一开始就怀有那种热切意图的。多数人可能与我一样，有一些先前的经历。我进入咨询行业纯属偶然，而且在我第一次做咨询时没有可请教的人。

## <<成功咨询全攻略>>

### 内容概要

如今做咨询是一项收益不错的最佳工作之一。

然而，如何支配你的时间？

如何选择客户？

如何让你的薪水不断增长？

如此多重要的决定要做，可见从事咨询工作的是一位足智多谋的人。

你应当收取多少报酬？

合同里应当使用哪种语言？

如何寻找客户？

如果没有相应的指南，你可能得花上数年来摸清这个行业的基本规律。

幸运的是，这本简便的《成功咨询全攻略》为你解答了所有问题。

这本优秀的著作一直畅销，第三版又做了全面的更新，并增添了一些新的章节，如怎样有效研究调查材料、产品和使用资金、怎样利用互联网获得业务。

与以前的版本一样，第三版也阐述了如何成功建立和维持咨询业务的基础知识（获得客户、定价和制定合同），以及如何制作宣传手册、制定计划和进行财务检查等。

## <<成功咨询全攻略>>

### 作者简介

作者：(美国)威廉-A.科恩(Cohen W . A.) 译者：张义威廉-A.科恩，博士美国加利福尼亚州州立大学的商学教授，前任系主任。

作为小企业协会的领导，他创立了全国最大的顾问指导方案，管理七百多家小企业的顾问。

## &lt;&lt;成功咨询全攻略&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 咨询业务 什么是咨询工作 咨询行业有多大 为什么所有人都需要一位咨询师 何为出色的咨询师 作为一名咨询师你可以赚多少钱 人们是如何成为咨询师的第二章 怎样获得客户——直接营销方式 营销的直接方式 冷不防的推销电话 小册子第三章 怎样获得客户——间接营销方式 间接营销的基本方法第四章 向政府部门推销咨询服务 各种形式的政府咨询服务 为政府做咨询 如何顺应政府潮流第五章 取得初次见面的成功 看起来和表现得像位专业人士 与你的潜在客户建立感情 问七个基本问题 做笔记 慢慢提建议 解读肢体语言 利用倾听的技巧 从面部表情判断 结束会面第六章 如何撰写建议书 建议书的必要性 如何撰写一份好的建议书 建议书的格式 将建议书转换为合同第七章 咨询服务的定价策略 业务稳定的咨询师可以大把赚钱 三个定价策略 其他需要考虑的因素 收费方式 公布收费标准第八章 你必须了解的咨询服务合同 合同的必要性 撰写你自己的合同 如果你的客户有标准格式的合同 合同约束力的不同方式 合同的种类 合同的构成要素 合同样本第九章 咨询项目的计划和时间表 项目发展进度 统筹安排图第十章 与客户谈判 美国政府的六步合同谈判法 谈判中对方的目标 准备工作——所有合同谈判的关键 电话谈判（要小心） 谈判计划 谈判的制胜绝招 更多的谈判策略 一些常见的谈判提示第十一章 如何轻松地解决客户的问题 哈佛大学解决问题的案例研究方法 查尔斯·本森的问题 解决查尔斯·本森的问题的表格 查尔斯·本森问题的解决方法 解决问题的心理技巧 如何帮助你的潜意识解决你的咨询问题第十二章 如何调查咨询项目 两种基本的调查方法 第二手信息调查的资源 如何进行简单的第一手信息调查 如何开展较为复杂的调查 你可以调查任何事情第十三章 咨询过程中道德规范的重要性 商业道德：并非那么的泾渭分明 道德规范和法律不是同一种东西 咨询工作中涉及道德规范的典型问题 管理学会的道德规范标准第十四章 制作专业的陈述 当面陈述的目的 成功陈述的五个要点 克服舞台恐惧感第十五章 计算机能帮助咨询师做些什么 我是怎样开始使用我的第一台计算机的 电脑是如何彻底改善我的写作和咨询业务的 怎样使用电脑来使你的工作效率提高两到三倍 关于电脑你需要掌握些什么 你应该买什么样的电脑 你应当选择什么样的打印机呢第十六章 因特网能帮助咨询师做些什么 什么是因特网 你需要什么设备来上网 网上调研 因特网上的营销 网上营销的“高速公路”第十七章 如何经营你的咨询公司 为你的咨询公司选择合法的结构 其他法律须知 客户对信用卡的使用 信纸和名片 保险和个人责任 保持较低的日常开支 必要的记录并维持它 纳税义务 额外的信息结语附录A 可供咨询师使用的参考书附录B 咨询师的小册子范例附录C 咨询师的调查问卷和审核附录D 有关咨询业的广泛建议

## <<成功咨询全攻略>>

### 章节摘录

独立自主的咨询工作是最好的事业之一，它拥有其他谋生方式所不具备的优势。

就工作时间来说，你可能在一天当中的某些时间工作状态最好。

大多数人都一样，有些人在大清早状态较好，有些人觉得晚上工作有效率，而较少人则整天都一样地工作出色。

但在独立的咨询工作中，这没什么，因为你可以选定你自己的时间。

你可以决定什么时候工作，什么时候不工作。

你通常可以在你的最佳时间里工作。

你是否在一个你不喜欢的老板手下工作？

你是否必须与你不喜欢的人一起共事？

嗯，在独立自主的咨询工作中，你可以决定你想给谁工作，你不愿为谁工作，以及决定与谁共事，不与谁共事。

你是否为某个挑剔的客户或者其他人服务，这完全由你决定。

你对目前的收入满意吗？

你觉得报酬过低吗？

在咨询工作中，你将设定你自己的收费，你决定你的工作价值几何，并想要赚取多少钱。

如果你应该比现在得到更多，那么今天你可以立即为自己加薪。

## <<成功咨询全攻略>>

### 后记

我认为你成为一个成功的咨询师（不管是全职的还是兼职的）没有一点问题，与此同时你也为你的顾客和社会提供有价值的咨询。

关于营销和将你的专长付诸实施所需了解的一切事情，我都在本书中阐明了。

而没有回答的是那些你真正开始作为一个咨询师的工作时会遇到的问题。

这是理所当然的，因为你的咨询类别、行业、地域，是独特的，更为重要的是你的个性特征、处理方式也是独特的，因而你的咨询工作中某些问题也是独特的。

总而言之，这些问题的答案构成了你与同行不同的特殊优点，你在竞争中所保持的持续不变的特殊优势将成为你成功的首要因素。

一路上会有许多挑战，还有一些失望及胜利的喜悦在等着你。

更进一步地说，你的行程带给你的不仅仅是金钱上的回报，还有就是做了并且做好你想做的事情之后的满足感。

不管书本讲得有多么完善和多么透彻，还是没有一本书能给你带来实际的感受。

这一感受的获得必须由你自己来完成。

没有你的开始，你的行为、你为了开始你的咨询工作采取的措施，一切都是空谈。

因此，剩下的就取决于你了。

我衷心祝愿你取得你自己所能达到的最大的成功。

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>