

<<高绩效咨询>>

图书基本信息

书名：<<高绩效咨询>>

13位ISBN编号：9787504544384

10位ISBN编号：7504544388

出版时间：2004-3

出版时间：中国劳动社会保障出版社

作者：罗伯特·谢弗

译者：燕清联合

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>

<<高绩效咨询>>

内容概要

大多数咨询项目的现状是，企业花费不菲，咨询公司费心费力，结而结果不甚理想。这中间有一个重要的问题是“实施时的差距”。咨询顾问应该确保他们的建议是企业有能力实施并且乐于实施的，这样咨询才能真正达到效果。

本书中揭示了“实施时的差距”是如何影响咨询效果的，并提出一种结果驱动型的咨询方法，作者称其为高绩效咨询。

这一方法已经运用于包括通用电气、摩托罗拉、贝尔实验室、世界银行等世界上最成功的组织中。

<<高绩效咨询>>

作者简介

罗伯特·谢弗创立了罗伯特谢弗管理顾问公司，这是一家高度革新的咨询公司。

他管理该公司许多年，现在仍是该公司的重要人物。

谢弗是公司独一无二的效益驱动法创始人，他在1988年出版的《突破战略：利用短期成功以建立高绩效组织》一书中，对此有所描述。

公司利用这个战略帮助组织取得重大的绩效改进，并且加速了步革的步伐。

<<高绩效咨询>>

书籍目录

前言致谢作者简介第一部分 从高风险的赌博走向必然成功 第1章 低收益的传统咨询和高收益的高绩效咨询 第2章 传统咨询的五个致命缺陷 第3章 高绩效咨询的底线收益第二部分 高绩效资源的效益驱动型结构 第4章 依照客户收益而非咨询产品来定义目标 第5章 使方案范围与客户意愿相一致 第6章 旨在快速取得成功以产生动力 第7章 与学习和实现建立一种合作关系 第8章 杠杆资源——利用更少的顾问获得更大的效益第三部分 创建高绩效的合作关系 第9章 创建一份合作契约而不是一份建议书 第10章 经理们必须让员工产生效益 第11章 搭建沟通的桥梁，克服焦虑 第12章 试着向高绩效咨询转变——这完全是看好的和无风险的注释

<<高绩效咨询>>

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>