

<<以合作求竞争>>

图书基本信息

<<以合作求竞争>>

内容概要

本书作者以丰富多彩的实际事例和准确的理论陈述，向我们展示了企业如何才能转变过渡成为这种新型的组织机构，向我们介绍了诸多的操作方法。

其与时代潮流遥相呼应，是企业管理领域的一部杰作，成为1996年的世界畅销书之一。

<<以合作求竞争>>

作者简介

<<以合作求竞争>>

书籍目录

- 第一篇 联络顾客
- 第1章 企业为何联络
- 第2章 顾客关系
- 第3章 企联收益
- 第4章 动态关系
- 第5章 快速行动，增加价值
- 第6章 产品平台
- 第7章 产品特定化
- 第8章 产品专门化
- 第9章 全球化
- 第二篇 互利关系
- 第10章 多种观点
- 第11章 平衡关系
- 第12章 丰富顾客价值
- 第13章 顾客的顾客
- 第14章 价值决定价格
- 第15章 建立联系
- 第16章 虚拟关系
- 第17章 信任要素
- 第三篇 从企业到企联
- 第18章 工作班组
- 第19章 会计核算新方法
- 第20章 人的力量
- 第21章 企业领导
- 第22章 创建企联
- 第23章 企联的运作
- 第24章 掌握变化
- 第25章 企联评估

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>