

<<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

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>