

# 《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

## 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

# 《以合作求竞争》

## 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:[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)