图书基本信息

书名:《麦肯锡意识(英文版)》

13位ISBN编号: 9787111556054

作者:[美]艾森拉塞尔(Ethan M. Rasiel),保罗弗里嘉 (Paul N. Friga)

页数:240

版权说明:本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读,请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu111.com

内容概要

本书是《麦肯锡方法》的姊妹篇,在《麦肯锡方法》的基础上,作者以外部人的角色传达了麦肯锡意识,针对界定问题、设计分析内容、数据收集、解释结果、汇报、团队管理、客户管理、自我管理等不同的内容,借鉴《麦肯锡方法》此书给出了不同的解决问题的方式。书中有大量的案例分析,并有实战练习的小贴士,是一本不可多得的修正自我职业管理的案头书。

作者简介

艾森·拉塞尔(Ethan M. Rasiel)

曾任麦肯锡公司咨询顾问,其客户包括金融、电信、计算机和消费品领域的众多知名公司。在加入麦肯锡之前,这位宾夕法尼亚州立大学沃顿商学院的MBA曾任伦敦水星资产管理公司股权基金经理,也曾是一位投资银行家。

保罗·弗里嘉 (Paul N. Friga)

现任北卡罗莱纳大学教堂山分校克南-弗拉格勒商学院副教授,主讲管理咨询与战略,主要从事战略决策、知识转移、直觉、管理咨询过程以及企业家精神的研究。曾任普华永道和麦肯锡的管理咨询顾问,为许多组织做过咨询项目,包括《财富》100强公司、中等规模企业、创业公司以及大学等非营利性组织。

书籍目录

索引 / 213

总序(杨斌博士 清华经管领导力研究中心主任) 致谢 前言 第1章 界定问题 / 1 结构/2 假设 / 15 结论 / 29 第2章 设计分析内容 / 31 结论 / 47 第3章 数据收集 / 49 研究策略和工具 / 51 访谈 / 60 知识管理 / 74 结论 / 82 第4章 解释结果/83 理解数据 / 85 形成最终产品/94 结论 / 101 第5章 汇报 / 103 结构 / 104 认可 / 116 结论 / 125 第6章 团队管理 / 127 选择 / 128 沟通 / 138 联络感情 / 143 个人发展 / 149 结论 / 157 第7章 客户管理 / 159 赢得客户 / 160 维护客户 / 165 巩固客户 / 168 结论 / 172 第8章 自我管理 / 173 职业生活 / 174 个人生活 / 178 结论 / 185 附录A 数据收集来源 / 187 《麦肯锡方法》中的经验 / 205 附录B 附录C 实施经验 / 219

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