

《战略咨询》

图书基本信息

书名：《战略咨询》

13位ISBN编号：9787509602928

10位ISBN编号：7509602920

出版时间：2008-9

出版社：经济管理

作者：方少华

页数：320

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.tushu000.com

《战略咨询》

前言

猎头总是给人一种神秘的感觉，因此猎头方面的书籍也总是少见，而且很多时候总是浮在表面讲一些案例，更像是写写小说，实际操作性不够强。在浩竹猎头公司成立之初，非常希望获得一些比较有实战意义的书籍、资料作为借鉴，但费尽心机却收获甚微。我们不得不在实战中感悟、通过与同行沟通获得一丝灵感、通过与跨国猎头合作获得可以借鉴的经验，总之走过了艰难的成长历程。

《战略咨询》

内容概要

《战略咨询:方法、工具与案例(第2版)》作者结合多年的咨询实践作了深入浅出的介绍,里面许多工具和方法也非常值得借鉴。作者对战略性过程有非常清晰的见解。它帮助我们明确什么是战略、如何制定有效战略并成功实施,以及如何通过战略咨询创造和保持一种竞争优势。

《战略咨询》

作者简介

方少华，国内资深管理咨询顾问及人力资源专家，MBA。先后在世界500强公司卡特比勒（中国）有限公司、埃森咨询（上海）有限公司、凯捷安永咨询（中国）有限公司从事企业管理、顾问和项目管理工作。在企业战略管理、人力资源管理、销售管理、业务流程、知识管理等领域及IT咨询、管理咨询方面有超过十年的经验。咨询的专业范围包括企业战略咨询、企业业务流程重组、企业薪酬及长期激励、绩效考核、能力素质模型等人力资源咨询以及SAP、Oracle等人力资源信息系统应用咨询；涉足领域包括金融、化工、制造、高科技、钢铁、能源及医药等行业，积累了丰富的商业知识、各类工业背景、管理及咨询技术和经验，对公司战略、业务、流程、系统及它们之间的整合有非常深刻的见解。

书籍目录

上篇 战略咨询方法与工具 第一章 战略咨询导论 第一节 企业战略的含义 第二节 企业战略的内涵及特点 第三节 企业战略理论的产生和发展 第四节 战略咨询的产生与发展 第五节 战略咨询的基本要素及意义 第二章 战略咨询方法论 第一节 企业发展战略分析方法 第二节 企业竞争战略分析方法 第三节 战略制定的方法 第四节 战略实施的方法 第五节 战略评价与调整的方法 第六节 制定国际化经营战略方法 第七节 战略咨询项目的流程、内容与方法 第三章 战略咨询工具 第一节 波士顿矩阵 第二节 通用电气矩阵 第三节 市场吸引力矩阵 第四节 关键成功因素分析 第五节 波特的行业结构模型 第六节 结构-行为-绩效模型 第七节 波特的价值链 第八节 三层面论 第九节 内部因素评价矩阵 第十节 外部因素评价矩阵 第十一节 内部-外部矩阵 第十二节 战略地位与行动评价矩阵 第十三节 大战略矩阵 第十四节 定量战略计划矩阵 第十五节 竞争态势矩阵 第十六节 优势-弱势-机会-威胁矩阵(SWOT) 第十七节 逻辑树 第十八节 七步成诗法中篇战略咨询案例 第四章 打造中国的沃尔玛——LO集团10年战略发展规划 第一节 项目背景 第二节 咨询报告的主要内容 第三节 辉煌的历程 第四节 中国零售市场的现状与发展趋势 第五节 LO集团面临的主要挑战和发展机会 第六节 制定发展战略的必要性 第七节 咨询公司方法论 第八节 2010年的LO集团——战略远景 第九节 2002~2010年战略发展里程和总纲 第十节 成功实施的关键因素 第十一节 附录——LO集团10年战略项目分析和研究 第五章 A铝业公司发展战略及业务发展策略 第一节 综述 第二节 市场吸引力和公司的竞争地位 第三节 公司的发展策略 第六章 中国NG药业发展战略研究报告 第一节 概述 第二节 企业内部环境分析 第三节 企业外部环境分析 第四节 制药行业与相关行业分析 第五节 NG药业竞争力分析 第六节 战略匹配与制定 第七节 相关管理升级规划 第八节 总结和解释 第七章 某商业银行战略咨询项目建议书 第一节 战略管理的解决思路 第二节 战略的作用 第三节 战略管理过程 第四节 战略制定 第五节 战略实施 第六节 战略评价下篇 战略咨询展望 第八章 战略咨询展望 第一节 全球战略咨询的发展及展望 第二节 亚太地区战略咨询的发展及展望 第三节 中国战略咨询的发展及展望附录1 全球战略咨询公司简介附录2 全球战略咨询相关网站及行业协会介绍参考文献

章节摘录

三、猎头服务的收费规则 针对委托招聘单位： 总费用：按照国际惯例，一般以所聘人才年薪的1/4-1/3进行收取；分2-3次进行支付。 在我国一般收取所聘人才年薪的25%-30%作为猎头服务费。其中在中国做得很好的几家大的猎头公司已定出价格下限为6万元人民币，而专家领袖猎头定的最低收费标准是30万人民币，可谓是国内目前收费最高的内资猎头公司。 委托定金：对一般委托客户事先收取一定的寻访定金，总额为合同金额的20%-30%。 依据国际惯例，委托定金用于保证客户委托职位的真实招聘和防止以招聘为名窃取被推荐人的知识产权，同时作为猎头公司前期的费用支出。无论是否寻访到所聘职位人选，委托定金不退。 费用支付：签订协议两日内，客户支付委托定金。十日内未支付委托定金，合同自动失效。 推荐人选经面试合格，上岗一周内付清剩余服务费。此时有的单位亦先付合同金额的40%，余下的服务费在目标人选试用合格后支付。 试用保证：对于被客户聘用的人选，猎头公司保证1-3个月的试用。对于正常原因离职或被辞退的，将就此岗位迅速无偿提供参考人选。

编辑推荐

一种为您打造金领生活的黄金职业；一座助您成就辉煌事业的绿色桥梁。关注猎头——就等于关注您的人生！《解读猎头：猎头实战操作指南(第2版)》既可为初涉此行业的猎手起到业务操作指南的作用，也可作为猎头研修班的教材。

精彩短评

- 1、一看就是国人写的书，值得参考。
- 2、主要是冲着工具那一章去的，觉得作者写的太草率，草草的列了个工具，简单的说明，只能边看边百度补充工具应用的各种细节，就这样也只能了解个大概，得靠实践加强了解。

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.tushu000.com