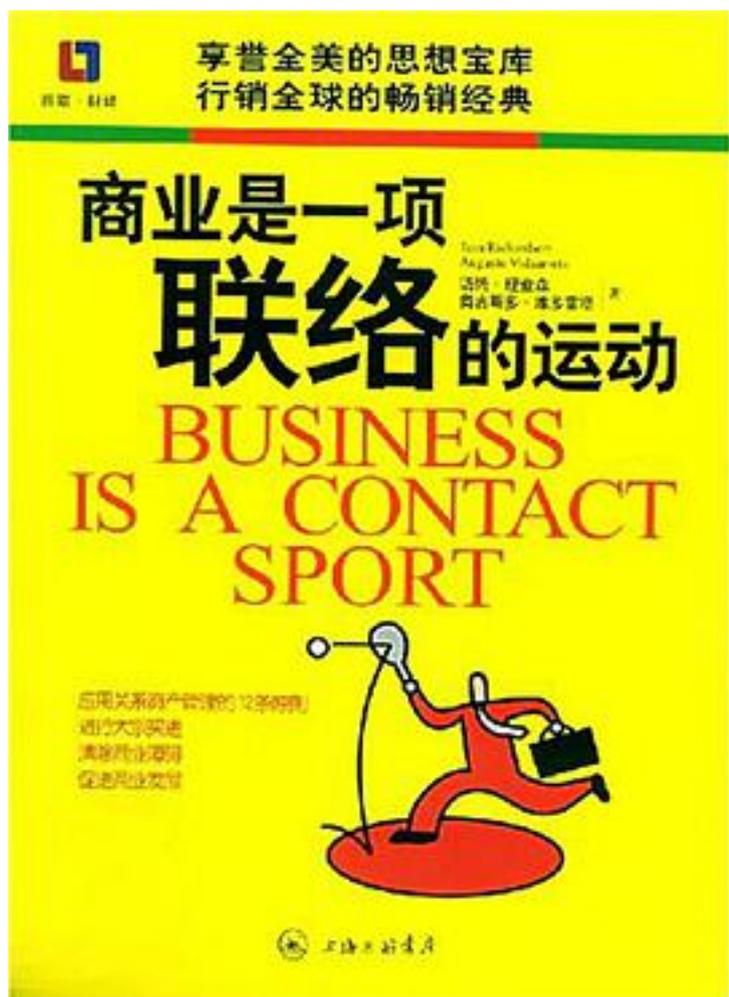


商业是一项联络的运动



[商业是一项联络的运动_下载链接1](#)

著者:理查森

出版者:上海三联书店

出版时间:2004-8

装帧:简装本

isbn:9787542619587

《商业是一项联络的运动》主要讲了：商业是一项联络的运动——因为人与人之间的接触、联系与合作奠定了商业的基础。在这个生意驱使的旧益虚拟化的世界里，坚实而持

久的商业关系对成功仍很重要。但是，大多数公司的商业关系是最没有被充分利用的资产。考虑一下：你的公司仅仅和它的关系资产一样重要。具体点说，你的公司仅仅和你公司员工创建、维持和最大限度地利用商业关系的能力一样重要。这就涉及到了一个全新的商业经营模式——关系资产管理(RAH)。《商业是一项联络的运动》介绍了来自商业关系经营的12项原则。它们把公司各层面的商业关系作为资产来经营，无论是与顾客、股东、供应商、员工的关系，还是与所在社区领导的关系。RA》1把一对一关系的理解发展到了极致，它解释了你如何利用你知道的东西，及你知道的人，以取得商业上的成功。《商业是一项联络的运动》向经理和企业家们展示了怎样作为策略资产去发现和承认他们公司的所有关系，并进而经营它们。

作者介绍:

目录:

[商业是一项联络的运动_下载链接1](#)

标签

经济管理

管理

评论

同样适用于人际关系管理。

以前总有人说老外到了中国需要知道的第一个事情是“guanxi”，看了一些书以后感觉这话貌似是中国人说的：)
美国人同中国人一样重视关系，只不过美国人把这个搞成了理论成为关系资产管理，核心内容和原来的公共关系管理差不多，只不过在理论上把关系作为一种资产去管理。有些观点还是有点意思的：与竞争者的关系视为资产；
在日常业务中，牢固的商业关系源于牢固的私人关系。因为关系是个人的；
双赢是关系资产管理的最重要特点；
有的人在谈论他们从商业关系中获得的收益时会有所保

[商业是一项联络的运动 下载链接1](#)

书评

以前总有人说老外到了中国需要知道的第一个事情是“guanxi”，看了一些书以后感觉这话貌似是中国人说的：)
美国人同中国人一样重视关系，只不过美国人把这个搞成了理论成为关系资产管理，核心内容和原来的公共关系管理差不多，只不过在理论上把关系作为一种资产去管理。有些...

[商业是一项联络的运动 下载链接1](#)