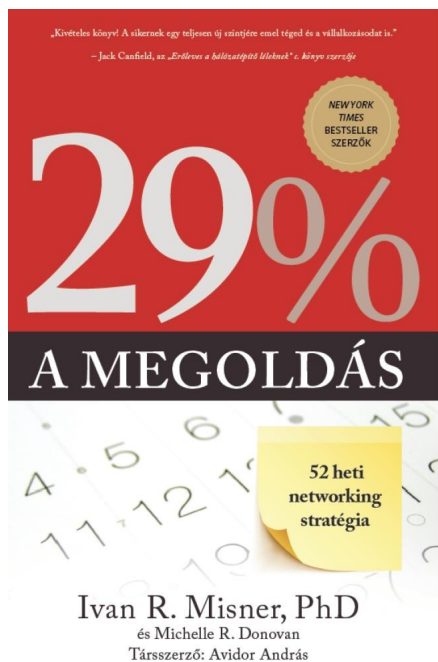


Ivan R. Misner, Ph.D., Michelle R. Donovan, Avidor András: 29%, a megoldás



Dévényi Anna - G?zsy Zoltán (szerk.): Eszmetörténet



Egy sikeres vállalkozónak, egy cégnek van networking stratégiája. Egy sikeres üzletember a kapcsolati t?kéjét? meg tudja forgatni, mozgásba tudja hozni, folyamatosan tudja táplálni. Ebben a könyvben a tudatos kapcsolatépítés stratégiáját alkotó alapvet? eszközök mellett fel lehet fedezni azt a négy, a kapcsolati t?ke felhalmozásában és aktivizálásában rendkívüli gyorsasággal megtérül? forrást, amely a hosszú távú, megalapozott sikerhez vezet? úton a gyors eredményekre szomjazó türelmetlenséget is képes csillapítani.

Értékelés: Még nincs értékelés

Ár

4990 Ft

[Tegy fel kérdését a termék?](#)

Gyártó: [Egyéb](#)

Leírás

Könyvészeti adatok

ISBN 978-963-12-8083-8

Méret: 145x225 mm

Terjedelem: 280 oldal

Kötés: ragasztókötött, borító fóliázva

Kiadó: Avidor András

Ismertetés:

Ma már, ahogy világszerte, Magyarországon is a networking az egyik legerősebb üzletfejlesztési gyakorlat. A mért eredmények azt mutatják, hogy a tudatos kapcsolatépítés által szerzett partnerségek és az ezeknek köszönhető ajánlások hatékonyan képesek növelni a vállalkozások üzleti eredményét. Feltéve persze, hogy azt tudatosan, szisztematikusan, célorientáltan művelik a cégtulajdonosok és a vezetők, ha hajlandóak elsajátítani a legjobb recepteket és fejleszteni ebbéli képességeiket. Érdemes megragadni a networking nyújtotta lehetőségeket, mivel – felmérések szerint – azok a friss üzleti kapcsolatok megszerzésén túl esélyt kínálnak az időmenedzselési problémák megoldására, sőt a stresszszint csökkentésére is.