

۲۵	مقدمه
۳۳	فصل اول: بنابراین می خواهید یک مشاور باشید
۳۶	مشاوره چیست؟
۳۷	حالا چرا مشاوره؟
۳۸	چرا وارد حرفه مشاوره شویم؟ چرا اکنون؟
۳۸	روندهای تجاری
۴۱	روندهای مشاوره
۴۲	دیدگاه مشتری
۴۳	دیدگاه مشاور
۴۶	چهار راه برای شروع
۴۶	کارمندی
۵۰	پیمانکاری فرعی (دست دوم)
۵۱	کار جانبی
۵۱	مشاوره به عنوان کسب و کار حقیقی
۵۴	افسانه‌هایی درباره مشاوره
۶۱	واقعیات و مزایای مشاوره
۶۱	واقعیات
۶۲	مزایا
۶۳	دقیقاً در حال ورود به چه چیزی هستید؟
۶۵	این توضیحاتی در مورد هر گزاره است
۶۹	نشانه‌های آمادگی شما
۷۰	برای مشاور تمام و کمال
۷۱	فصل دوم: استعدادها و آستانه پذیرش
۷۴	مهارت‌های شما برای موفقیت
۸۲	خصوصیات فردی مشاوران موفق
۸۳	نقش‌هایی که ممکن است بر عهده بگیرید
۸۶	نشانه‌های یک مشاور متوسط (میان‌رده)

۸۷	وضعیت شخصی شما
۸۷	تأمین مالی کسب و کار
۸۸	کار کردن به صورت انفرادی
۸۸	کار کردن از خانه
۸۹	یک شرکت تک نفره بودن
۸۹	نیاز به پشتیبانی خانوادگی
۹۰	هشدار: شما به زودی به یک صاحب کسب و کار بدل می شوید
۹۱	شخصیت کارآفرینی
۹۶	برای مشاور تمام و کمال
۹۸	فصل سوم: پول و احساسات
۱۰۰	چقدر دستمزد مدنظر دارید؟
۱۰۱	شیوه محاسبه
۱۰۱	قانون ضربدر ۳
۱۰۴	موقعیت شخصی خود را در نظر بگیرید
۱۰۵	چه مبلغی باید اعلام کنید؟
۱۰۵	تعرفه مرسوم را بدانید
۱۰۷	قیمت خود را تعیین کنید
۱۱۵	راهبرد قیمت گذاری
۱۱۷	انتخاب یک ساختار قیمت گذاری
۱۱۷	نرخ روزانه
۱۱۸	نرخ ساعتی
۱۱۹	پروژه هایی با قیمت ثابت
۱۲۰	بر اساس نفرات
۱۲۱	حق المشاوره
۱۲۲	پرداخت مشروط
۱۲۲	کارمزد بر اساس عملکرد
۱۲۲	هزینه بر اساس ارزش افزوده
۱۲۳	سایر تصمیمات قیمت گذاری
۱۲۳	تعریف یک روز کاری
۱۲۴	رویدادهای نیمروزه
۱۲۴	ارزش درک شده
۱۲۴	جلسات رایزنی با مشتری بالقوه و پیشنهادهای
۱۲۵	کار داوطلبانه
۱۲۵	هزینه های دیگر
۱۲۵	هزینه رفت و آمد
۱۲۶	محتوا و مواد مصرفی
۱۲۶	هزینه سربار
۱۲۶	هزینه استخدام
۱۲۷	زمان رفت و آمد

۱۲۷	قیمت بالا می‌رود
۱۲۹	اصول اخلاقی قیمت‌گذاری
۱۳۰	راهبرد قیمت‌گذاری بازار خود را معین کنید
۱۳۱	چانه‌زدن را در مورد فروشگاه‌های زنجیره‌ای کنار بگذارید
۱۳۲	برای یک پروژه ویژه، قیمت بالاتری ارائه دهید
۱۳۳	مذاکرات مالی
۱۳۳	ارزش یک ضمانت
۱۳۴	برای مشاور تمام و کمال

۱۳۶ فصل چهارم: آغاز کار...

۱۳۹	چرا برخی شرکت‌های نوپا موفق می‌شوند و بسیاری شکست می‌خورند
۱۴۰	چه چیزهایی در یک نام نهفته است؟
۱۴۶	استخدام یک حسابدار
۱۴۸	انتخاب یک شخصیت حقوقی
۱۴۹	شرکت‌های انحصاری (حقیقی)
۱۴۹	شرکت‌های تضامنی
۱۵۰	شرکت‌های با مسئولیت محدود
۱۵۰	شرکت‌های سهامی
۱۵۱	یک طرح کسب‌وکاری برای هدایت شما
۱۵۳	صفحه جلد
۱۵۳	فهرست
۱۵۴	خلاصه عملیاتی
۱۵۴	شرح کسب‌وکار
۱۵۵	تحلیل بازار
۱۵۵	تحلیل رقبا
۱۵۶	سازمان‌دهی و مدیریت
۱۵۷	بازاریابی و فروش
۱۵۷	انتخاب مسیر خدمات یا محصولات
۱۵۷	پیش‌بینی‌های مالی
۱۵۸	پیوست‌ها
۱۵۹	طرح کسب‌وکاری خود را چاپ کنید
۱۵۹	برنامه‌ریزی برای استفاده از طرح کسب‌وکار
۱۶۰	برای بررسی طرح کسب‌وکار خود برنامه‌ریزی کنید
۱۶۱	اسناد پشتیبان مالی
۱۶۶	هزینه‌های راه‌اندازی
۱۶۶	راه‌اندازی ممکن از چیزی که فکر می‌کنید کمتر هزینه داشته باشد
۱۶۸	مزیت دفتر کار خانگی
۱۶۹	یافتن جایگاه حرفه‌ای
۱۷۰	کارفرمای ایده‌آل شما کیست؟

۱۷۱	کاری که انجام خواهید داد
۱۷۱	چرا مشتریان باید با شما کار کنند
۱۷۳	وجهه حرفه‌ای شما همه چیز شماست
۱۷۷	هزارتوی تجربه کاری
۱۷۷	از قبل برنامه‌ریزی کنید
۱۷۸	شبکه ارتباطی خود را گسترش دهید
۱۷۹	راه‌های خلاقانه پیدا کنید
۱۸۳	برای مشاور تمام و کمال
۱۸۴	پی‌نوشت

فصل پنجم: ماندن و بقا در کسب و کار

۱۸۵	بازاریابی از روز اول
۱۸۸	طرح بازاریابی خود را بنویسید
۱۹۰	قالب‌بندی طرح بازاریابی
۱۹۲	یک برنامه بازاریابی رایگان تهیه کنید
۲۰۱	استفاده از اینترنت
۲۰۱	ایجاد وب‌سایت شخصی
۲۰۳	استفاده از شبکه‌های اجتماعی
۲۰۵	پیشنهادهای عجیب ولی راهگشا در مورد بازاریابی
۲۰۵	در همه زمان‌ها بازاریابی کنید
۲۰۶	خود را در معرض دید مشتری قرار دهید
۲۰۶	یک راهبرد داشته باشید
۲۰۷	آماده‌کردن قلاب در هر شرایطی به یک اندازه زمان‌بر است؛ پس به شکار ماهی بزرگ بروید
۲۰۸	حواس‌تان به رقبا باشد
۲۰۸	در ایمیل‌های اسپم غوطه‌ور شوید
۲۰۹	یک پاکت پرو و پیمان ارسال کنید
۲۱۰	بازاریابی‌تان را شخصی‌سازی کنید
۲۱۲	چطور یک مشتری جدید جذب کنیم
۲۱۲	از مشتریان خود برای تبلیغ خدمات‌تان استفاده کنید
۲۱۳	راهکارهایی برای بازاریابی با تخصیص کمترین بودجه
۲۱۳	شبکه‌سازی برای بازاریابی
۲۱۴	بازاریابی پایه
۲۱۵	بازاریابی‌ای که به کمی هزینه نیاز دارد
۲۱۶	بدیهیات
۲۱۷	شخصی‌سازی
۲۱۸	بالا تر و بیشتر
۲۱۹	تماس با مشتریان بالقوه
۲۱۹	تماس خشک و خالی و سرد
۲۲۰	گرم‌کردن و بهبود تماس خشک و خالی و سرد

۲۲۵	روش هایی برای پیگیری تماس ها
۲۲۷	سؤالاتی که مشتریان خواهند پرسید
۲۲۷	وقتی مشتریان شما سؤالی ندارند
۲۲۸	پیشنهادهای منجر به قرارداد
۲۲۸	پیشنهادهای
۲۳۰	قراردادها
۲۳۱	چرا باید یک کار را رد کنید؟
۲۳۲	برای مشاور تمام و کمال
۲۳۳	پی نوشت

۲۳۴	فصل ششم: بهای انجام کسب و کار
۲۳۷	بایگانی سوابق برای کسب و کار مشاوره شما
۲۳۷	برای بدترین حالت برنامه ریزی کنید
۲۳۹	مراقب گردش مالی باشید
۲۳۹	به سرعت صورت حساب صادر کنید
۲۴۰	برای ارسال صورت حساب از یک سازوکار مطمئن استفاده کنید
۲۴۱	دارایی های تحت مالکیت را به دقت بررسی کنید
۲۴۱	شهرت مشتریان در پرداخت به موقع را بررسی کنید
۲۴۲	در پیشنهاد خود هزینه راه اندازی پروژه را نیز ذکر کنید
۲۴۲	ارائه تخفیف بابت پرداخت یکباره قبل از شروع کار
۲۴۳	هزینه های مشتری را پرداخت نکنید
۲۴۳	بگذارید پول تان برای شما کار کند
۲۴۳	بانکی در جایگاه مشاور خوب
۲۴۴	برای کسب و کار خود یک خط اعتباری افتتاح کنید
۲۴۵	هوشمندانه از یک کارت اعتباری استفاده کنید
۲۴۵	نرخ خرید نقدی و اجاره را به دقت مقایسه کنید
۲۴۶	از موقعیت کسب و کار کوچک خود استفاده کنید
۲۴۶	به سرعت پرداختی های معوقه را حل و فصل کنید
۲۴۸	ماهانه مخارج واقعی را با بودجه بسنجید
۲۵۰	هزینه های تان را بررسی کنید
۲۶۴	دریافت پول از مشتری
۲۶۵	صورت حساب
۲۶۸	مخارج مشتری
۲۶۹	درآمدهای پروژه
۲۶۹	مطالبات تان را پیگیری کنید
۲۷۱	چشم تان به ارقام باشد
۲۷۱	مخارج
۲۷۳	ارزش
۲۷۳	رشد
۲۷۵	دارایی ها را نیز مدنظر قرار دهید

۲۷۹	فصل هفتم: برقراری ارتباط با مشتری (کارفرما)
۲۸۲	برقراری ارتباط: به همین دلیل است که کسب و کار شما برقرار است
۲۸۴	اولین جلسه
۲۸۸	چهار مرحله ایجاد مشارکت میان مشتری و مشاور
۲۹۲	مرحله دوم: آشنایی با یکدیگر
۲۹۳	مرحله سوم: مولد بودن و داشتن خروجی
۲۹۶	مرحله چهارم: ایجاد استقلال
۳۰۱	ایجاد ارزش بیشتر
۳۰۲	عرضه: به مشتری کمک کنید ارزش را درک کند
۳۰۶	جذب مشتریان ارزشمند
۳۰۸	هفت خطای فروش که مشاوران مرتکب می شوند
۳۰۹	به چند مشتری نیاز دارید؟
۳۱۰	چطور ارتباط را به شکل مستمری بهبود ببخشیم
۳۱۴	تصمیمات
۳۱۴	برقراری ارتباط
۳۱۵	افراد مهم هستند
۳۱۵	حفظ ارتباط بعد از تکمیل پروژه
۳۱۸	از موفقیت مطمئن شوید
۳۱۹	برای مشاور تمام و کمال
۳۲۱	فصل هشتم: دردهای روبه رشد
۳۲۵	افزایش تعداد نیروی انسانی
۳۲۵	آیا باید نیرو استخدام کنید؟
۳۳۱	آیا باید با کسی شراکت کنید؟
۳۳۶	آیا باید یک نیروی کاربردی داشته باشید؟
۳۴۱	آیا می خواهید پیمانکار دست دوم استخدام کنید؟
۳۴۵	آیا می توانید از دانشجویان تحصیلات تکمیلی استفاده کنید؟
۳۴۶	رشد بدون افزایش تعداد کارمندان
۳۴۷	آیا یک شرکت خدمات موقت می تواند نیاز شما را برطرف کند؟
۳۴۸	آیا می خواهید کار پیمانکاری دست دوم انجام دهید؟
۳۴۹	آیا به یک سرمایه گذاری مشترک فکر کرده اید؟
۳۴۹	آیا می خواهید با سایر مشاوران مشارکت داشته باشید؟
۳۵۲	آیا می خواهید خدمات دیگری ارائه دهید؟
۳۵۴	آیا می توانید وارد بازار ارائه محصولات شوید؟
۳۵۸	بازار جغرافیایی خود را گسترش دهید
۳۵۸	آیا می خواهید در سطح ملی گسترش پیدا کنید؟
۳۵۸	آیا می خواهید در سطح بین المللی فعالیت کنید؟
۳۶۰	چند پرسش
۳۶۲	ایده هایی غیر معمول

۳۶۳	گزینه‌های شما
۳۶۵	برای مشاور تمام و کمال
۳۶۶	فصل نهم: اصول اخلاقی کسب‌وکار
۳۷۰	مشاور با مشتری
۳۷۰	ارائه خدمات
۳۷۶	جنبه‌های تجاری
۳۷۹	سقف حداقلی
۳۷۹	مشاور با مشاور
۳۷۹	پیمانکار فرعی (دست دوم)
۳۸۱	سایر تجربیات مشاور با مشاور
۳۸۵	مشتری با مشاور
۳۸۷	سایر مسائل اخلاقی
۳۸۷	کدهای اخلاقی
۳۸۸	اصول اخلاق بین‌المللی
۳۸۹	برای مشاور تمام و کمال
۳۹۱	فصل دهم: حرفه‌ای رفتار کنید
۳۹۴	شایستگی‌هایی برای افزایش موفقیت در حرفه مشاوره
۳۹۵	شایستگی شماره ۱: استانداردهای حرفه‌ای
۳۹۶	شایستگی شماره ۲: آگاهی حرفه‌ای
۳۹۷	شایستگی شماره ۳: مهارت‌های مشاوره‌ای
۳۹۹	شایستگی شماره ۴: مهارت‌های ارتباطی
۴۰۰	شایستگی شماره ۵: داشتن ذهنیت برنده
۴۰۲	شایستگی شماره ۶: توسعه و رشد کسب‌وکار
۴۰۳	شایستگی شماره ۷: مدیریت کسب‌وکار
۴۰۳	شایستگی شماره ۸: ایجاد روابط
۴۰۴	سطح شایستگی شما
۴۰۷	به یادگیری ادامه دهید
۴۰۷	در رویدادهای آموزشی شرکت کنید
۴۰۹	از دیگران بپرسید
۴۰۹	در یک انجمن یا مؤسسه عضو شوید
۴۰۹	خودتان مطالعه کنید
۴۱۰	منابع را شناسایی کنید
۴۱۰	با دیگران مشاوره انجام دهید یا آموزش ببینید
۴۱۰	ایجاد فرصت‌های منتورینگ
۴۱۱	تعادل بین کار و زندگی
۴۱۳	عدم تعادل را پیدا کنید
۴۱۳	قوانین خودتان را تعیین کنید

۴۱۳	از کار لذت ببرید
۴۱۴	مرخصی بگیرید
۴۱۴	علائق دیگر خود را پیدا کنید
۴۱۴	از مزایای ماندن در خانه استفاده کنید
۴۱۵	مدیریت زمان
۴۱۵	صرفه جویی در زمان کسب و کار
۴۱۹	صرفه جویی در زمان سفر
۴۲۳	جبران کردن
۴۲۴	خودارزیابی شخصی
۴۲۵	برای مشاور تمام و کمال

فصل یازدهم: هنوز هم می خواهید وارد حرفه مشاوره شوید؟

۴۲۷	یک هفته از زندگی یک مشاور
۴۳۱	آیا انگیزه کافی برای فتح آبشار نیاگارا دارید؟
۴۳۹	تجسم موفقیت
۴۴۷	قدم گذاشتن در مسیر اقدام
۴۴۹	آماده باش، هدف...!
۴۵۱	برای مشاور تمام و کمال
۴۵۷	یک مورد اضافی برای مشاور تمام و کمال
۴۵۸	پیوست
۴۵۹	