

<<目标管理>>

图书基本信息

书名：<<目标管理>>

13位ISBN编号：9787504957054

10位ISBN编号：7504957054

出版时间：2010-12

出版时间：中国金融出版社

作者：中国人寿保险股份有限公司教材编写委员会 编

页数：201

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：<http://www.tushu007.com>

<<目标管理>>

内容概要

这是一本关于如何做好营销团队目标管理的书。

目标管理是团队经营的核心，是团队日常工作的总纲，目标管理的能力和水平决定了团队经营绩效和持续发展能力。

本书以目标管理的理论知识为框架，以目标管理的实施步骤为主线，结合寿险经营的特点和实践，为销售主管介绍寿险经营团队目标管理的系统理论以及解决目标管理中各个环节重点、难点的方法与经验，以提高团队主管的目标管理能力，为营销团队健康、持续发展奠定良好的基础。

本书共分为六章，第一章为目标管理概述，第二章为团队目标的制定，第三章为团队目标实施，第四章为团队目标管理的过程追踪，第五章为团队目标的评估改进，第六章为目标管理应用实例。

<<目标管理>>

书籍目录

第一章 目标管理概述

第一节 目标与目标管理

第二节 目标管理的特征与步骤

第三节 目标管理的功能

第二章 团队目标的制定

第一节 现状分析

第二节 目标设定

第三节 目标分解

第四节 编写计划

第三章 团队目标实施

第一节 主管带头 积极作为

第二节 制度经营 规范管理

第三节 抓好培训 提升技能

第四节 沟通激励 形成共识

第五节 团队文化 引领目标

第四章 团队目标管理的过程追踪

第一节 团队目标过程追踪概述

第二节 团队目标过程追踪的方法

第三节 团队目标过程追踪的常见方式

第四节 团队目标过程追踪的控制

第五章 团队目标的评估改进

第一节 认识评估

第二节 业绩经营指标分析

第三节 团队状况评估

第四节 总结分析 改进提升

第六章 目标管理应用实例

第一节 销售精英个人目标管理实例

第二节 营销主管团队发展目标管理实例

第三节 阶段经营目标管理实例

第四节 目标管理成功心得分享

附录

参考文献

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:<http://www.tushu007.com>