

<<每天一堂业绩课>>

图书基本信息

书名：<<每天一堂业绩课>>

13位ISBN编号：9787510415999

10位ISBN编号：7510415993

出版时间：2011-2

出版时间：新世界出版社

作者：闫瑞娟

页数：343

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>

## <<每天一堂业绩课>>

### 前言

市场经济时代是一个以业绩论英雄的时代，业绩是所有企业的生存根基。一项对进驻上海的全球500强企业进行的调查证实，这些公司的用人标准有三个——知识、能力和业绩，其中业绩是最重要的。

能为企业创造业绩的人必然是最受企业欢迎的人，比尔·盖茨说：“能为企业赚钱的人才是企业需要的人。”

西门子评价员工就是看业绩、看行为方式；在沃尔玛，拥有一张MBA文凭不一定能够赢得主管的赏识，除非有杰出的工作业绩来证明自己的实力；戴尔公司的核心经营原则是靠结果说话，戴尔对业绩优秀的员工给予奖励，对业绩平平者执行严厉的“走人政策”。

通用前CEO杰克·韦尔奇认为：“要想获得晋升，就要交出动人的、远远超出预期的业绩。”

在职场中，真正优秀卓越的员工，无不是为企业创造辉煌业绩的高手，他们用自己的聪明才智为企业赢得巨大的财富和利润，凭借自己杰出的表现赢得老板的认可和同事的敬佩，成为职场“红人”。

从吴士宏到李开复，从李素丽到孔祥瑞，各行各业的优秀人士，无不是以突出的业绩被社会熟知，进而成为人们学习的旗帜和榜样。

在老板看来，业绩是员工实力的最好证明，员工的价值就是为企业创造业绩。

员工业绩不好，原因究竟在哪里？

一个业绩平平的员工需要通过什么样的训练才能成长为一名业绩高手呢？

一个真正的业绩高手都具备怎样的职业素养呢？

我们带着这些问题，对职场员工的实际工作进行了细致的观察，发现业绩欠佳的员工存在着一些共同的特征。

他们或者工作态度消极怠慢、职业精神欠佳，或者执行力和复命意识薄弱，或者无法自如应对各类顾客，或者无法做到与队友紧密协作，或者商务交往经验缺失，或者自我管理能力不足，等等，这一切最终导致了业绩在低水平线上徘徊。

基于影响员工高业绩的种种原因，我们编撰了这本《每天一堂业绩课》，阐述了业绩对企业和个人的重要性和必要性，内容涉及端正工作心态，成本节约，高效执行和复命，激发创造性思维，提高签单和成交率，有效管理和维护客户，有效地协作与配合，爆发商务能量，等等，并结合员工的实际工作提供了许多操作性强的具体方法和建议，旨在帮助员工提升业绩。

希望这本书能够成为职场员工提高业绩的工具，能大幅度提升员工业绩。

## <<每天一堂业绩课>>

### 内容概要

员工业绩不好，原因究竟在哪里？

一个业绩平平的员工需要通过什么样的训练才能成长为一名业绩高手呢？

一个真正的业绩高手都具备怎样的职业素养呢？

我们带着这些问题，对职场员工的实际工作进行了细致的观察，发现业绩欠佳的员工存在着一些共同的特征。

他们或者工作态度消极怠慢、职业精神欠佳，或者执行力和复命意识薄弱，或者无法自如应对各类顾客，或者无法做到与队友紧密协作，或者商务交往经验缺失，或者自我管理能力不足，等等，这一切最终导致了业绩在低水平线上徘徊。

基于影响员工高业绩的种种原因，我们编撰了这本《每天一堂业绩课》，阐述了业绩对企业和个人重要性和必要性，内容涉及端正工作心态，成本节约，高效执行和复命，激发创造性思维，提高签单和成交率，有效管理和维护客户，有效地协作与配合，爆发商务能量，等等，并结合员工的实际工作提供了许多操作性强的具体方法和建议，旨在帮助员工提升业绩。

## &lt;&lt;每天一堂业绩课&gt;&gt;

## 书籍目录

一月 业绩才是硬道理第一周 盘点阻碍良好业绩的拦路虎第二周 树立结果思维,让业绩说话第三周 业绩是你最有力的个人简介第四周 业绩不是空话,关键要靠实干  
深度阅读——我的工资从哪里来  
二月 平凡的岗位,不平凡的业绩第一周 工作可以平凡,态度不能平庸第二周 职业精神是成就完美业绩的内在动力第三周 工作态度决定人生高度第四周 做业绩最棒的员工——你必须做到的“一二三四五”深度阅读——同样的工作,不同的心态  
三月 以创造利润为己任第一周 回款有道,兑现企业应有业绩第二周 有效控制成本第三周 精打细算,做好小事创利润第四周 节约办公,省下的都是利润  
世界著名企业的业绩观  
四月 执行到位,才能出业绩第一周 明确执行的目标第二周 分层执行,层层落实第三周 操作性越强,执行越到位第四周 跟踪流程,保证执行效果  
迈克尔·戴尔——执行力就是每一个环节  
五月 智慧做主,用智慧赢取业绩第一周 开动脑筋,智慧是业绩的冶金炉第二周 运用思维利器,打破业务僵局第三周 发挥创造性思维,寻找创造业绩的机会第四周 把握关键,锁定好业绩  
工作热情度测试  
六月 高效复命,才能出业绩第一周 把握复命的五个关键问题第二周 以结果思维引导和控制行为第三周 优秀复命者的几大特质第四周 这样复命最高效  
员工复命的操作范本  
七月 把准客户的脉,有效提升业绩第一周 心理制胜:了解客户心理第二周 产品定向:探询需求,准备契合第三周 推荐展示:介绍卖点,引导体验第四周 临门一脚:达成交易,快速开单  
业绩创造力测试  
八月 提高成交率,成交高于一切第一周 掌握与客户说话的艺术第二周 站在客户的角度,掌握其真正需求第三周 掌握成交法,提高成交率第四周 五大法则敲开业绩之门  
业绩满意度测试  
九月 拥有客户,才拥有业绩第一周 有效开发新客户第二周 吸引客户上门的几个工具第三周 管理和维护好客户关系第四周 留住客户,就留住了业绩对手——【美】弗·奥斯勒  
十月 优化团队管理,协作出业绩第一周 找到改善业绩的切入点第二周 制定团队目标第三周 员工没有办法时的解决对策第四周 团结就是力量,合作出大业绩  
形成团队精神的四个原则  
十一月 爆发商务能量,为企业赢利第一周 活用策略,营销制胜第二周 打理外部关系,公关创佳绩第三周 广而告之,吸引大众第四周 扩大圈子的五大场所  
你的职业归属感在哪里  
十二月 管理好自己,才能出好业绩第一周 学习自我管理的五个妙招第二周 五大方法教你提高工作效率第三周 赢取结果的五大要诀第四周 快乐宝典,做业绩最棒的阳光员工  
工作对你来说意味着什么

## &lt;&lt;每天一堂业绩课&gt;&gt;

## 章节摘录

福特汽车的创始人亨利·福特，在制造著名的V-8汽车时，明确提出要造一个内附8个汽缸的引擎，并指示手下的工程师们马上着手设计。

其中一个工程师认为，要在一个引擎中装设8个汽缸是根本不可能的。

他对福特说：“这简直是天方夜谭！”

以我多年的经验来判断，这绝对是不可能的事。

我愿意和您打赌，如果谁能设计出来，我宁愿放弃一年的薪水。

”福特先生笑着答应了他的赌约。

福特坚信自己的设想：“尽管现在世界上还没有这种车，只要多搜集一些资料，并把它们的长处广泛地加以分析和改进，是完全可以设计和生产出来的。

”后来，其他工程师通过对全世界范围的汽车引擎资料的搜集、整理和精心设计，不但成功设计出8个汽缸的引擎，而且还正式生产出来了。

最后，亨利福特解雇了这个找借口的工程师。

**课堂精讲** 一个人如果像那名工程师一样，仅仅凭借自己现有的知识和经验就妄下结论，而不是积极主动地广泛搜集相关资料，就很容易与成功失之交臂。

只找借口不找方法的人是很难取得事业上的成功的。

如果一个人总是千方百计地为自己的失误找借口，慢慢地就会对工作疏于努力，不想办法争取成功，最终一事无成。

IBM总裁老托马斯·沃森说：“人们如此善于找借口，却无法将工作做好，的确是一件非常奇怪的事。

如果那些一天到晚想着如何欺瞒的人，能将这些精力及创意的一半用到正途上，他们就有可能取得巨大的成就。

”真正优秀和伟大的人，往往是那些不找任何借口，积极寻找问题补救方法的人。

**课后总结** 借口使人不敢直面问题，遇到问题不应找借口，而应该积极寻找突破之策，这样才能取得理想的成绩。

**限：自我怀疑，不敢突破** **员工课堂导读** 李胜是一家保险公司的新职员，他始终忘不了工作第一天打的第一个电话。

当他热情地拨通第一个客户的电话，刚说明自己的工作身份，对方就生硬地打断了他的话，不但拒绝了他，更是将他骂了一顿。

从那以后，再打电话推销时，李胜心中便有了阴影，说话没有立场，讲解吞吞吐吐，自然地没有人愿意向他买保险。

在参加工作的第一个月里，他连一份保单都没有签成。

他开始想，自己或许并不适合这份工作，自己的口才不好，没有打动别人的能力。

经理鼓励他要自己给自己机会，没有谁生来就注定成功的，也没有人会一直失败。

听了经理的话，李胜深受激励，鼓足勇气，决定搏一搏。

李胜找出一个曾经联系过却被拒绝过的客户资料，仔细研究他的需要，选择了一份适合他的险种。

一切准备妥当后，李胜拨通了对方的电话，他的自信和真诚打动了那个客户，对方买下了他推销的保险。

李胜终于尝到了成功的滋味。

**课堂精讲** 之前李胜在工作上难以突破，其根本原因就在于心理高度的制约：一次的失败使他低估自身能力，这成为他成功路上的障碍。

很多人也有着类似的经历，屡屡尝试却屡屡失败，有的人就开始怀疑自己的能力。

其实在这种情况下，更不能失去挑战的勇气，而是应重整旗鼓，不惜一切代价去突破自我追求成功。

世界上没有不能克服的困难，关键是自己有勇气挑战困难。

拿破仑·希尔说过，一个人唯一的限制，就是自己头脑中的那个限制。

唯有勇敢地打破自己设的限制，才能突破自己，获得好业绩。

## <<每天一堂业绩课>>

课后总结 心理高度决定事业高度。

一个人若想突破事业的瓶颈，有所作为，就要首先突破心理的瓶颈。

短：目光短浅，安于现状 员工课堂导读 李先生三年前在某中外合资企业担任网络通讯设备销售经理。

三年来一直忙于日常事务，在一片干杯声中度过了三年，除了酒量以外，其他才能并没有明显的增长。

就在这三年中，他的下属慢慢地积累了一些经验，羽翼也渐渐地丰满了，而且销售业绩惊人，连续在公司的绩效考评中名列第一，在“业绩才是硬道理”的今天，迅速地淘汰掉了他这位上司。

课堂精讲 在职场中，安于现状，就会产生一种惰性，缺乏创造性，难以获得好的发展。

在我们周围，有许多这样的员工：他们的工作状态不一定很好，也不算很坏；他们的工作业绩不一定高，也不算很低；他们的事业说不上成功，也算不上失败。

他们一生最大的愿望就是将他们目前的状态保持下去，不愿意做任何的改变。

也就是说，寻求一种安全感成了他们的最高职场目标。

但是久而久之，他们对工作就会浅尝辄止、不思进取，更说不上主动创造业绩了。

不论从事什么职业，你都要明白，决定你最终成就的，是你对自己以及职业的态度。只有不安于现状而勇敢拼搏进取的人，才能不断突破自我，创造出比别人更辉煌的业绩。

.....

## <<每天一堂业绩课>>

### 媒体关注与评论

我不会用语言去回应质疑，我只会用具体的业绩赢取信任。

——联想集团董事长 柳传志 要想获得晋升，就要交出动人的、远远超出预期的业绩。

——美国通用电气前董事长兼CEO 杰克·韦尔奇 工资和业绩是一个恒等式，如果你对工资有异议的话，你就去改变业绩。

收入与贡献等值，任何企业、任何行业都是如此。

——聚成咨询集团副董事长 周嵘 能为公司赚钱的人，才是公司需要的人。

——微软前董事 比尔·盖茨 每一名员工都期望公司对自己工作的回报有重量，最好是一块砖，也许每家公司都能做到这点，至于这块砖是金砖还是土砖，就全看你的“业绩值”。

——活力斯国际集团总经理 林冰

## <<每天一堂业绩课>>

### 编辑推荐

《每天一堂业绩课》是企业效益倍增的黄金读本员工业绩提升的实战手册。

勋章永远只授予战功赫赫的将士，机遇永远只属于业绩卓越的员工，员工刷新业绩企业提升效益业绩驱动双赢。



<<每天一堂业绩课>>

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>