

<<拿多少，业绩说了算>>

图书基本信息

书名：<<拿多少，业绩说了算>>

13位ISBN编号：9787542927583

10位ISBN编号：7542927582

出版时间：2011-5

出版时间：立信会计出版社

作者：张海良

页数：241

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>

<<拿多少，业绩说了算>>

内容概要

谁都喜欢拿高薪。

薪水是反映员工能力最重要的标志之一，也是员工最关心的话题。

为什么在同样一家公司，有的人能拿上万元的高薪，而有的人却只能拿几千块钱？

对于销售人员来说，什么最重要呢？

当然是业绩。

任何一个销售人员都要靠业绩生存；拿多少，永远是业绩说了算。

没有业绩，销售人员就失去了存在的意义，企业就会死亡。

其实，不光是企业，任何国家、任何行业都是一样，不管处于哪个发展阶段，理论上都有生存期、成长期和成熟期之分，但是实际上却只有生存期，只不过生存的质量有高有低而已。

所以，我们必须明白，不管是对企业还是对员工来说，业绩永远处于第一位。

《拿多少，业绩说了算》是一本可以让你加薪的书！

<<拿多少，业绩说了算>>

作者简介

张海良，北京今天胜德品牌管理咨询有限公司首席专家，中改院中国民营经济研究中心副主任，中国MBA北京联谊会首席品牌专家，多家大学客座教授；于1994年创办今天胜德品牌管理咨询有限公司，以新、奇、特的定位方法和“咨询无定式、管理无定则、创意无定法”的服务理念先后为上海漕河泾开发区、交通银行、西安高新区、真心瓜子、新华锦集团、首钢集团、北京秀水街、壶口瀑布等近百家中国企业提供过成功的管理和咨询服务。

<<拿多少，业绩说了算>>

书籍目录

- 第一章 没有业绩，销售人员何以为生
 - 成事在我，永远把业绩摆在第一位
 - 没有业绩，企业和销售人员都难生存
 - 不重过程重业绩，不重苦劳重功劳
 - 业绩将指引你前进的方向
- 第二章 发薪水的，是老板，更是你自己
 - 付薪水的人是你自己
 - 工作理念决定着回报
 - 老板都希望销售人员拿高薪
 - 高薪背后的深意
 - 别想着第一份工作赚多少钱
- 第三章 先满销售人员的脑袋，再满销售人员的口袋
 - 学习是一生的习惯
 - 善于思考，为自己加薪
 - 把事情做完美
 - 获得高薪的方法
- 第四章 强执行力是高业绩的保证
 - 执行永远是最重要的
 - 努力提高个人执行力
 - 拥有明确的执行计划
 - 学会分阶段实现目标
- 第五章 锁定责任，才能锁定业绩
 - 扛着责任才能走更远
 - 不要把责任推给别人
 - 只有平凡的岗位，没有平凡的销售
 - 种下责任，方能收获成功
 - 把你的工作当成事业来做
- 第六章 为公司省钱，公司就为你加钱
 - 微利时代，利润都是省出来的
 - 让节约成为优秀品质
 - 不值得做的事情不做
- 第七章 效率拉着业绩奔跑
 - 掌握自己的时间节奏
 - 休息是为了工作
 - 把时间花在问题的预防上
 - 把复杂问题简单化
 - 随时解决发现的问题
- 第八章 业绩都在魔鬼细节中
 - 把简单的事情做好
 - 把问题扼杀在摇篮中
 - 在点滴中积攒业绩
 - 细节做好，业绩才能做大
 - 未来竞争就是细节竞争
- 第九章 谁偷走了你的业绩
 - 拖延让业绩从眼前溜走

<<拿多少，业绩说了算>>

盲目是效率的敌人

抱怨只能让你一无所获

频繁跳槽不会“越跳越高”

第十章 团队协作让销售人员业绩升值

销售人员不是“独行侠”

成功不是一个人创造的

融入团队是成功的开始

让团队放大你的业绩

第十一章 在危机中让业绩逆流而上

行业永远不会破产

愿与企业共度难关

危机亦是良机

信念使你脱颖而出

<<拿多少，业绩说了算>>

章节摘录

版权页：二、善于思考，突破固有思维模式我们常说，心有多大、舞台就有多大。你之所以被局限在某一点上，是因为你已经习惯于旧的模式，而从未尝试过新的模式。如果你想取得更大的成绩，就要善于思考，并接受新的模式。

如果闭关自守，抱残守缺，就会失去很多机会。

能够突破固有的思维模式是一种蜕变，也是一种成长。

对于一个成功的销售人员来说，若想更好地战胜对手，搞定客户，顺利取得销售和回款，必须首先战胜自己；而战胜自己的关键就是时刻不断地思考，总结失败和成功的原因，并以此提升自己各方面的能力。

放眼看一看，那些在历史上留下浓重一笔的人，哪一个不是具有善于思考的优秀品质。

牛顿在思考中发现了万有引力；卢梭在思考中获得了灵感，写出了震惊世界的经典著作《人类起源的不平等》；康德从不放弃对星空的思索和探究，最终使他的名字和星空一样灿烂夺目；爱因斯坦的相对论、爱迪生的电灯、孔子的儒家思想等等，哪一个不是通过思考才获得成功的呢？

所以，思考是真正的成功之母！

想成功，就一定要思考！

同样，在实际的销售工作中，每个销售人员都会遇到这样或那样问题，例如，区域市场整体规划；阶段性销售目标；销售网络如何布局；选择什么样的经销商；以什么样的产品和价格组合切入；采取什么样的促销方式等等。

<<拿多少，业绩说了算>>

编辑推荐

任何一个销售人员都得明白这个道理：拿多少，永远是业绩说了算。

很多人都寻高薪梦寐以求，可是高薪何来？

只有在业绩的配合下，高薪才会实现。

《拿多少,业绩说了算》是一本可以让你加薪的书！

<<拿多少，业绩说了算>>

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>