

<<营销团队协作>>

图书基本信息

书名：<<营销团队协作>>

13位ISBN编号：9787811405170

10位ISBN编号：7811405172

出版时间：2012-7

出版人：张志乔、潘茜茜 浙江工商大学出版社 (2012-07出版)

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>

<<营销团队协作>>

内容概要

《营销团队协作》以学生就业和职业发展为导向，以能力训练为主旨，精选学习项目，优化教学模式，全书共分7个学习项目，16个训练任务，4个参考学习任务。其中16个训练任务均按“任务要求、任务分析、实施准备、实施步骤、效果评价、点评交流”6个板块进行“学、做一体化”设计，后续的相关知识为学生完成该项任务提供理论支撑和学习参考，课后实训练习引导学生巩固、拓展课堂所学知识和技能。教材内容的安排兼顾一般岗位、基层主管、中层管理岗位对协作能力的需求，支撑学生初次就业岗位及职业生涯发展的需要。

<<营销团队协作>>

书籍目录

项目一团队及角色认知 任务一团队认知 任务二团队成员角色认知 项目二团队执行力 任务一一个人执行力的提升 任务二团队执行力的打造 任务三团队愿景 项目三工作沟通与协调 任务一沟通类型选择 任务二冲突分析及协调 任务三跨团队沟通训练 项目四团队领导力 任务一领导力认知 任务二领导力提升 项目五团队激励 任务一激励需求识别 任务二激励方法选择 任务三激励效果评价与分析 项目六团队绩效管理 任务一团队绩效管理认知 任务二团队绩效管理流程设计 任务三团队绩效评估方法 项目七营销团队协作案例评析 任务一营销团队组建 任务二营销目标制订 任务三营销团队沟通 任务四营销团队激励 参考文献

<<营销团队协作>>

章节摘录

版权页：插图：对管理者而言，真正意义上的成功必然是团队的成功。

脱离团队，去追求个人的成功，这样的成功即使得到了，往往也是变味的和苦涩的，长期来看对公司是有害的。

因此，管理者的执行力绝不是个人的勇往直前、孤军深入，而是带领下属共同前进。

团队精神包括四个方面的内容：同心同德。

组织中的员工应该相互欣赏，相互信任，而不是互相瞧不起，相互拆台，对方反对的我就拥护，对方拥护的我就反对。

管理者应该引导下属相互发现和认同别人的优点，而不是拉一派，打一派，故意让下属对立，以突显自己的重要性。

互帮互助。

不仅是在别人找你寻求帮助时，提供力所能及的帮助，还要时时寻找机会去主动地帮助同事，自己掌握的那些技能和信息是别人所需要的，就应主动提供给别人。

反过来，我们也应坦诚地乐于接受别人的帮助。

奉献精神。

组织成员愿为组织或同事付出额外努力。

团队自豪感。

团队自豪感是团队里每位成员的一种成就感，这种感觉集合在一起，就成为这个团体战无不胜的战斗力。

领导者的执行力绝不是个人的行为，而必须是整个团队的执行。

因此，管理者的团队精神不仅指个人的态度，还必须对整个组织的团队精神负责。

(3) 坚韧性。

坚韧性首先是指具备挫折耐受力、压力忍受力、自我控制和意志力等。

坚韧性表现为一种坚强的意志，一种对目标的坚持。

“不以物喜，不以己悲”，认准的事，无论遇到多大的困难，仍千方百计完成。

克劳塞维茨的《战争论》中有一句很著名的话：要在茫茫的黑暗中，发出生命的微光，带领着队伍走向胜利。

战争打到一塌糊涂的时候，将领的作用是什么？

就是要在看不清的茫茫黑暗中，用自己发出的微光，带着你的队伍前进。

谁挺住了最后一口气，胜利就属于谁。

其次是指在工作中能够保持良好的体能和稳定的情绪状态。

例如，有较强的耐受力，能够经得起高强度的体能消耗；面对别人批评时能够保持冷静；在与同事、领导和客户的冲突时，能够克服烦躁的情绪，保持冷静。

最后是指当自己处于巨大的压力下或产生可能会影响工作的消极情绪时，能够运用某些方式消除压力或消极情绪，避免自己的悲观失望情绪影响他人。

总之，管理者的执行力是多种素质的结合和表现，其中思维能力是基础，团队精神是保障，坚韧性则是最终体现。

2. 员工执行力的素质要求。

员工执行力的要素就是心态，在执行过程中，心态是非常重要的。

如果一个人没有健康的心态，即使别人用尽种种办法催其奋进，也不会有什么效果。

心态是影响执行力的内在要素。

<<营销团队协作>>

编辑推荐

《营销团队协作》由浙江工商大学出版社出版。

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>