第一图书网, tushu007.com

<<爱上咖啡>>

图书基本信息

书名：<<爱上咖啡>>

13位ISBN编号：9787513902137

10位ISBN编号：7513902135

出版时间：2012-9

出版时间：董衍平 民主与建设出版社 (2012-09出版)

作者：董衍平

页数：192

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

内容概要

《爱上咖啡：图解经营法则》讲述了了埃尔咖啡的经营致胜法则。
《爱上咖啡：图解经营法则》讲述了：企业经营制胜的十条法则，讲述了埃尔咖啡30年，一个坚持不断创造经营奇迹的咖啡馆！
具体包括：认清自己：找到那把椅子；追逐梦想：为梦想而工作；坚守底线：用价值观做天平；心无旁骛：做减法而非加法；信任至上：信任由内而生；勇于挑战：用信仰赶走害怕；关注他人：发自内心的关心；结果第一：打开创造之门；知性而营：将价值最大化；激发顾客：让顾客WOW起来。

作者简介

董衍平，埃尔管理模式创始人，卓奇商学院首席讲师，企业自动化运营教练，中国实战性营销管理专家，中国连锁经营实战专家。

书籍目录

序章美丽新世界 1.开除自己 2.与咖啡相遇 3.冰山理论 4.美丽新世界 第一章认清自我 找到那把椅子 我们需要什么样的椅子 不再害怕目标 忠于自我，敢于承诺 拥有独立思考的能力 定义自己到经营自己 价值观生存 第二章追逐梦想 为梦想而工作 把握关键时刻 运用梦想吸引力 世上没有万事俱备这回事 使用奥卡姆剃刀 全力以赴，如有神助 梦想让我们走得更远 打造幸福工作链 第三章有底线的事业 用事业存续激情 用价值观做天平 罗布斯塔开辟新大陆 重新定义PL法则 亏损是无法避免的 这是我的责任 做管理的哲学家 第四章心无旁骛 要月亮，也要六便士 做减法而非加法 拥抱并驱动变革 运用1%的力量 是我们而不是我 第五章信任值得信任的人 不信任是最大的成本 信任向内而生 疑人不用，用人不疑 有监更要有督 创建公平文化 重建信任巴别塔 第六章勇于挑战 职位意味着什么 用信仰赶走害怕 像婴儿一样好奇 容许犯错 没有失败这回事 直面问题而不是逃避 第七章关注他人 培养共情能力 用心倾听 打捞沉没的声音 鼓励大家发出声音 积极回应 制造互动的气氛 一月一次头脑风暴 领导者做表率 请吃赞美三明治 尽量避免指责 什么都可以问 不要“ 滥用 ”规定 避免歧义性表达 第八章从结果出发解决问题 一线才有真相 经理都在做什么 让一线直接呼唤炮火 开发地头力 打开创造之门 绝不空谈 第九章知性而营 做品牌而不是做噱头 将价值最大化 多备几双鞋上路 告诉顾客他想知道的 试验出真知 小细节，成大事 第十章让顾客WOW起来 缔造第三空间 是咖啡又不是咖啡 从记住顾客的名字开始 和顾客建立关系 杜乡式微笑 人人都有WOW故事

章节摘录

版权页： 插图： 1.开除自己 多年来我已习惯了被早上七点的闹钟狂轰滥炸中叫醒，这一天也不例外，穿上公司统一配发的工作服——白衬衣加深蓝色西装，穿上它后我看起来既威严又职业，作为整个山东片区的负责人，我还要管理一个数百人的销售团队，并要和数百家医院、数千家药店打交道，经常奔波在山东各市县。
我尽职尽责，每月二十多天在外出差，工作就是我的全部，所以我经常出现在酒店里、药店里、医院里、餐厅里，还有下面销售支部的办公室里。
即便在格调优雅的咖啡厅里，我也要绞尽脑汁和药店店长谈促销方案、讲优惠政策。
一场无硝烟的厮杀已悄然展开，我丝毫闻不到醇厚浓郁的咖啡香气，再或者单独找某个推销员出来喝咖啡，一半暗示一半明说地告诉他最近表现不好，然后他瞪着一双无辜的眼睛看着我，努力想辩解什么，最后我不得不直截了当地告诉他即将被解雇。
现在这样的场景又出现了，只是对象换了，我瞪着一双无辜的眼睛，虽然老板极力想耍委婉一些，但我还是敏锐地捕捉到了他话里的含义。
我所负责的药品全国市场反馈不佳，尽管在天津、北京等地还算过得去，但它是瘦狗产品，和金牛、明星等产品相比，它最好的归宿就是被淘汰。
之前为应对产品的不景气，总部提出了成本削减计划，除了减少促销宣传费用，对销售员的大刀阔斧的裁员也是应对政策之一，我毫无悬念地成了“ 刽子手 ”。
公司的决策我只能遵守，我是这次“ 瘦身 ”计划的执行人，这是无法避免的事情，因为到公司的第一天上司便明确地告诉我他的期望：你来到公司只需要做一件事——增加公司的利润。
这是多么明确的期望，他不需要任何虚无缥缈的东西，这是公司最需要的，也是员工最应该创造的。
我的头项上始终悬着一把达摩克利斯之剑。
我努力地去拜访客户，在他们不愿意见我的时候使出围追堵截的本领，这一套方法奏效了，我从销售员到销售主管，到销售经理，再至大区经理，最后荣升至大区销售总监之后成为山东公司负责人，期间我这个小菜鸟变成了展翅高飞的雄鹰。
当然，有一部分也要归功于公司完善的培训系统、严密的晋升体系，还有老板慧眼识才的伯乐精神。
老板给了我一个新职位，美其名日平行调动。
自己不在被裁范围内，我并没有喜悦，只是更加沮丧。
他给我一张裁员名单，接下来我要一一和他们谈话，在他们最无助的时候清理门户。
这些和我并肩作战的同事，每天顶着白眼冷遇拜访客户，晚上睡觉连梦里想的都是签单。
产品失策，业绩惨淡，公司决定放弃时他们就被一脚踢出去。
我拿过名单，名字一个个地扫过去，我沮丧极了，之后我开始用理智说服自己。
我凭什么不高兴？
公司付我高薪，就是为了创造更多的利润。
我每月领着不菲的薪水，却达不到公司的期望值，公司裁掉这个业务部门天经地义，哪轮得上我发牢骚，他们还要花功夫收拾这个烂摊子，哪里有心思来考虑我的感受，考虑整个销售团队的感受。
我考虑过老板的感受吗？
我能想像出他看着销售报表时愁眉紧锁的样子，那个时候他脑子里已经做出了一个决定，为公司创造价值的人是资产，不能为公司创造价值的人是负债，他抖了抖身子，清除这些负债就像弹掉烟灰一样。

编辑推荐

《爱上咖啡:埃尔咖啡的经营致胜法则》从作者董衍平经营埃尔咖啡的实践经验出发，总结了一系列企业经营之道和个人发展之路，提炼出一系列的成功法则，对于人们实现事业成功和个人发展，有着非常实用的借鉴意义。

第一图书网, tushu007.com

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