

<<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>