第一图书网, tushu007.com

<<高绩效团队>>

图书基本信息

书名：<<高绩效团队>>

13位ISBN编号：9787801620743

10位ISBN编号：7801620747

出版时间：2001-8

出版时间：经济管理

作者：李云旭 著

页数：231

字数：154000

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

本书主要阐述营销员团队如何经营才能取得高效率的高效果。
该书在论述团队建设技巧的基础上，分析了如何稳定现有的业务员队伍、如何制定有效的经营计划、如何开展有效的培训活动等具体问题，提出了建立激励性营销员团队、学习型营销员团队和形成良好的团队文化的方法。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

李元旭，男，1966年出生，汉族，湖北当阳人，博士，复旦大学管理系副教授、副主任，主要研究企业管理、国际保险，曾任美国支邦保险公司营销主管。
在多种重要核心学术刊物上发表了四十多篇论文，曾获上海市哲学社会科学优秀论文奖，先后负责十多个科研项目，有五本书出版

<<高绩效团队>>

书籍目录

第一章 高效团队建设技巧 1.团队与团队精神 2.团队建设的过程 3.高效团队的特征 4.高效团队的好处 5.培养与增加团队精神 6.让团队成员觉得自己是最棒的 7.不要吝惜赞美 8.协调你的左右手 9.及时肯定与赞美 10.如何对付“ 恶性痴呆肿瘤 ”成员 11.责备与惩罚的技巧 12.沟通要多,诚意要够第二章 如何稳定现有业务员队伍 1.找到成员离职的原因 2.团队成员脱落的征兆与留才生根的办法 3.培养良好的工作习惯 4.强调留存下去 5.如何提高业务员的留存率 6.挽留团队成员的7项原则 7.为团队成员拨开远景迷雾 8.消除团队成员的不安 9.给灰心的团队成员打气第三章 制定有效的经营计划 1.制定目标的重要性 2.如何设定目标 3.完善计划的10大特点 4.计划的过程 5.执行计划,达成目标第四章 开展有效的培训活动 1.培训要从多方面入手 2.采取系统的培训方法 3.做好有培训的8个步骤及其方法 4.搞好培训工作的16条原理 5.选择合适的培训员 6.良好的讲授秘诀第五章 造就激励性团队 1.什么是激励性团队 2.激励性团队的特征 3.建立激励性团队的基本原则 4.建设激励性团队的程序 5.建立激励性团队的方法 6.团队成员的自我激励 7.团队激励第六章 创建学习型团队第七章 建立良好的团队文化第八章 营业单位经营要领第九章 策划举办成功的业务活动

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