

<<业绩才是硬道理>>

图书基本信息

书名：<<业绩才是硬道理>>

13位ISBN编号：9787111235552

10位ISBN编号：711123555X

出版时间：2008-4

出版时间：机械工业出版社

作者：杨宗华

页数：158

字数：158000

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>

## &lt;&lt;业绩才是硬道理&gt;&gt;

## 前言

管理自己，管理业绩 从1995年几百块钱创业开始，算来我在销售行业已经摸爬滚打12年了，在销售管理的位置上也做了9年多。

虽然之前并没有专门研究过销售管理，但久病成医，10多年中，失败的教训！

，成功的经验，自然让我对销售管理有了些自己的想法。

只是工作繁忙，这些想法酝酿许久，一直没有机会仔细斟酌。

近年，我开始转型做销售管理的培训工作，职业主便，可以和专家组一起研究销售管理的问题，那些雪藏已久的想法终于有机会成为课题，放到台面上讨论一番。

在初步形成自己的系统后传授给受培训的销售管理者，不期深受大家欢迎。

然而，通过培训传播毕竟有限，我希望能与更多的销售管理者和老板交流这些心得体会，这种想法催生了本书。

长期以来，销售管理中的问题层出不穷，销售管理者像企业中的救火队员般奔忙于各种问题之间，这似乎成为所有销售管理者的工作缩影。

忙归忙，业绩并不和繁忙成正比，为什么？

是企业销售系统的痼疾，还是我们做得不够好？

是销售人员难以管理，还是我们不会管理？

这些疑问时常会萦绕在我们的心头。

其实，许多事都像窗户纸，不点不透，一旦点破，事情就豁然开朗了。

刚开始做销售管理时，与大多数销售管理者一样，我更多的是注重对销售系统的打造，对销售环节的控制，对销售问题本身的管理，目的显而易见，销售才能有业绩嘛！

然而，这些管理控制并没有收到理想的效果，问题何在？

不是我们的管理方法有问题，而是我们的管理对象有问题。

许多销售管理者在销售管理问题上，都是知其然不知其所以然。

我们只清楚抓好销售就能增加业绩，却从不去想销售本身是不能产生业绩的，产生业绩的是实施销售的人。

因此，销售管理不只是对事的管理，更多的还是对人的管理。

既然销售管理更多的是对人的管理，于是许多人就像管理学课本中所定义的“如何通过他人来完成工作的理论和技巧”那样运用权力或管理技术来管理下属，却忽视了“对人的管理”这句话中的“人”，首先是销售管理者自己。

无论是销售系统的打造，销售环节的控制，销售问题的解决，还是销售人员的招聘、培训！

、目标设定和分解等，所有这些管理的实施者都是销售管理者，这才是销售问题的根源所在。

如果销售管理者自身管理不到位，没有做正确的事，那么再正确地做事都无助于业绩的达成。

所以，销售管理者必须先管理好自身才能在正确方向的基础上进行对人对事的管理。

销售管理者对自身的管理，必须解答以下三个问题，这也是本书着力讨论解决的三个问题：

我是谁？

我该如何做？

我如何做更有效？

“我是谁？”

”解决的是销售管理者的自我定位问题。

在这一环节中，销售管理者要明白自己在企业中扮演的领导者角色，以及这个角色应该是怎样的一个人，需要用怎样的方式管理员工。

“我该如何做？”

”解决的是销售管理者的职责问题。

在这一环节中，销售管理者要清楚自己在管理者位置上主抓什么样的事，以便让手中有限的资源产生出巨大的价值，辅助业绩得到最大的提高。

“我如何做更有效？”

## <<业绩才是硬道理>>

”解决的是销售管理者的思维导向问题。

在这一环节中，销售管理者要改变一贯的思维模式，以先进的思维模式来思考问题，让销售人才发挥出最大价值。

总之，销售管理者对自身的管理就是清楚自己的角色定位，掌控自己的管理职能，运用先进的管理思维，以此来保证销售管理的有效性和方向的正确性。

从另一个角度来说，“我是谁？”

”是对人的解读，“我该怎么做？”

”和“我如何做更有效？”

”则是对事的解读。

管理自己如此，管理员工亦如此。

首先是对人的解读，其次是对事的解读。

因此，一个优秀的销售管理者既是一个做事的高手，更是一个做人的高手。

从做人做事的角度来解读销售管理，这是本书的一大特色。

本书的另两大特色是幽默生动和实操性强。

书中虽然有对管理之道的探讨，但讲述的并不是空泛的大道理，而是运用生动幽默的案例，联系我们的日常工作和生活进行形象的阐释。

当然书中也不乏管理之术，这些具有实际操作性质的管理技巧，例如正面语言的运用、营销策略的制定等，都可以运用到销售管理之中，提升企业的销售业绩。

希望本书能够让更多备受销售管理问题困扰的管理者和老板们从中得到启发，管理自己，管理业绩，尽快摆脱管理困境。

除了本书中提到的研究者之外，本书的成功出版也得到了世纪慧泉和天行健国际教育集团许多人的帮助。

张晖先生热情而不懈地鼓励我写这本书。

我的同事为我整理了许多演讲稿。

张乃奎先生和其他许多人都为本书的出版增色不少。

我要真诚感谢我的朋友和同事张晖先生、许欣女士、龙平先生、周嵘先生、魏桂东先生、骆靖先生、宋文彬先生。

正是他们为我提供了良好的研究环境和协助，鼓励我认真思考总结销售管理知识，鼓励我把自己的心得体会发扬光大。

我要特别感谢我的妻子和两个女儿。

由于我长期在外培训讲课，与她们聚少离多，对妻子疏于关心，对女儿乏于照顾，没能尽到为人夫、为人父的责任，她们对此毫无怨言，在此向她们深致谢意。

最后我要深深感谢我的岳父。

他对我工作的支持和理解让我能从容授课，认真写书。

本书即将付梓之际，恰逢他老人家80大寿。

晚辈才薄，无以为报，谨以此书作为献礼，祝他老人家松鹤长青、永享天伦！

杨宗华 2008年1月14日 于北京中关村左岸公社

## <<业绩才是硬道理>>

### 内容概要

每天，销售管理都充斥着大量的棘手问题：销售团队懒散疲惫，缺乏足够的冲劲；好人招不来，能人留不住；销售人员经常带走客户……销售管理者像企业中的救火队员般奔忙于各种问题之间，这似乎成为所有销售管理者的工作缩影。

业绩才是硬道理！

销售管理者只有先管好自己，才能带好队伍；只有先改变思维，才能改善业绩。

本书贴近销售管理的实际，观点新颖，实操性强，是一本销售管理培训的绝好教材，值得所有销售管理者学习。

<<业绩才是硬道理>>

作者简介

杨宗华：中国实战管理培训专家，WCU工商管理在读博士，美国区域营销管理认证师（美国ROS认证），清华大学继续教育学院特聘教授，北京大学销售管理高级研修班特聘讲师，现任C8（中国）销售管理总经理、首席讲师，曾任多家知名大、中型企业高管、总经理、董事，十多年的管理与

## <<业绩才是硬道理>>

### 书籍目录

前言 管理自己，管理业绩绪论 销售管理者，谁动了你的业绩 谁挡着你的“财路” 决定业绩高低的三个致命暗礁 管理自己，没人能动你的业绩第一章 销售管理者改善业绩的三个切入点 树立优秀标准，从现状中揪出问题 用人性解读管理，得人心者得业绩 销售管理，知其然亦要知其所以然第二章 用你的人格魅力驱动销售管理 销售管理者惟有以人格魅力管理下属 双向信任，夯实销售团队的基础 承担责任，因为负责，所以强大 塑造影响力，言行影响胜于权力驱使 自信人生两百年：我就是优秀销售管理者第三章 正确驾驭团队，飙出惊人业绩 销售管理者不是“119”，卓越业绩四步走 第一步：要“油料”，制定具体的销售任务计划 第二步：看“地图”，为销售团队导航 第三步：踩“油门”，资源聚焦业绩增长点 第四步：看“仪表”，管理绩效修正销售轨道 用有限资源整合出无限业绩第四章 锻造“四一”思维，再创辉煌业绩 挨打的猴子——可怕的思维定势 喜欢第一，天赋才干胜于学历文凭 结果第一，销售的世界只相信业绩 优势第一，改变别人不如发挥优势 合适第一，挖掘员工岗位最大价值 转换思维模式，不要输在起跑线上附录 测评解释 销售管理者信任系数测评的解释标准 销售管理者内控力测评的解释标准 销售管理者LPC（管理者风格）测评的解释标准 EQ（情商）测评的解释标准

## <<业绩才是硬道理>>

### 章节摘录

第一章 销售管理者改善业绩的三个切入点 思考：你怎么界定公司的问题？

你了解员工的需求吗？

“你为什么解雇我？

”面对这样的问题，你如何回答？

销售管理者的自我管理过程也是赢得销售人员的信赖，抓住销售人员的心，让他们心甘情愿地创造更多业绩的过程。

为了让这两个过程趋于和谐一致，我们需要在销售管理中找到合适的切入点。

我们专家组结合多年，销售管理经验，通过研究发现，下面三个切入点是解决如今销售管理问题的关键所在。

(1) 树立优秀的标准； (2) 从人性进行管理； (3) 熟悉销售管理过程，知其然亦要知其所以然。

面对纷至沓来的销售管理问题，我们要从这三个切入点出发，解读现状，解读人性，解读世事，把握销售脉搏，透视业绩升降。

树立优秀标准，从现状中揪出问题 杨老师语录：问题 = 标准 - 现状 在企业管理中特别是销售管理中，经常听到管理者抱怨被一个接一个的问题所困扰：成本的问题，回款的问题，人员的问题，听话的没业绩、有业绩的不听话，能干的留不住、留住的都不能干，好人招不来、能人留不住，这帮销售人员不能为长远利益着想，短期利益过重等问题，每个管理者都能摆出一大堆。

然而，抱怨归抱怨，这些问题仍然年复一年、日复一日地困扰着我们。

为什么？

因为我们没有能够很好地解决问题！

为什么不能够很好地解决问题呢？

因为我们不清楚这些究竟是什么问题！

甚至根本不知道什么是问题！

所以，我们首先要将观念和思维作个转变，来了解一下究竟什么是问题，我们是用什么方法来界定问题的。

## <<业绩才是硬道理>>

### 媒体关注与评论

为什么好的产品销不出去？  
为什么好人留不住，能人招不来？  
为什么一流的企业一定有一流的销售团队？  
……本书将会为你一一解答。

本书立足企业销售环节中的管理困境，以销售管理者如何管理自己、带领团队为主线，实战性强，是一本优秀的销售管理读本。

一个企业要发展，就需要业绩支撑。  
销售管理者只有先管好自己，才能带好队伍；只有先改变思维，才能改善业绩。  
本书立足企业销售环节中的管理困境，以销售管理者如何管理自己、带领团队为主线，实战性强，是一本优秀的销售管理读本。

——余世维 世界华人最权威、最资深的实战型培训专家 业绩才是硬道理！  
这本书具有非常强的思维冲击力。

销售管理者只有树立标准，读懂人性，才能真正提升执行力。  
好业绩靠管理，好队伍靠磨练。

本书耐读、实用，值得所有销售管理者学习。

——路长全 著名营销管理专家，北京赞伯营销管理咨询公司董事长 其实做企业就是做人，做销售也是如此。

销售管理者没有人格魅力，怎么可能驱动团队创造惊人业绩呢？

本书贴近销售管理的实际，观点新颖，实操性强，是一本销售管理培训的绝好教材。

——严介和 原太平洋建设集团董事局主席，现华洋集团董事局主席 销售管理者要会想，敢想，没有想像力就没有创造力，没有创造力就没有业绩。

这本书如同杨宗华老师的课程一样，充满了想像力和亲和力，让人读起来痛快。

所有企业的销售人员都应该读一读这本书。

——黄鸣 皇明太阳能集团董事长



## <<业绩才是硬道理>>

### 编辑推荐

《业绩才是硬道理：销售管理大智慧》飙出惊人业绩，练就虎狼之师。

世界华人最权威、最资深的实战型培训专家余世雄，著名营销管理专家、北京赞伯营销管理咨询公司董事长路长全，原太平洋建设集团董事局主席、现华洋集团董事局主席严介和，皇明太阳能集团董事长黄鸣，华工科技产业股份有限公司董事长马新强，聚成集团副董事长周嵘，聚成集团董事、常务副总裁魏桂东，天行健国际教育集团董事长张晖专文鼎力推荐。

<<业绩才是硬道理>>

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>