

<<老板不是业务员>>

图书基本信息

书名：<<老板不是业务员>>

13位ISBN编号：9787501772230

10位ISBN编号：7501772231

出版时间：2006-1

出版时间：第1版 (2006年1月1日)

作者：陈泰中

页数：361

字数：282000

译者：[看更多书摘]

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>

<<老板不是业务员>>

内容概要

本书试图从“正位、授权、激励、管理、培养”这五个方面理清老板与业务员的关系，帮老板摆正自己在营销工作中的位置。

本书的读者对象定位于老板等企业领导人和有志成为老板的人，你们志存高远，思维逻辑性强，事事都要探究出个子丑寅卯来，所以本书不再像目前大多数书一样，通篇以纯案例加分析的模式展开，而是通过条理性地剖析，引导明白清楚的老板们继续思考，激起你们行动的欲望，并将之运用到日常的工作中去。

如果达到了这个效果，就算本书取得了巨大的成功了。

<<老板不是业务员>>

书籍目录

第一篇 正位 - - 事必躬亲不是好老板 1. 老板是最优秀的营销员 2. 撒大网不是老板做的活 3. 老板出马应有的效果 4. 洗泥上岸后的回眸 5. 再试身手 6. 在生意场上应有的“阔绰” 7. 让业务员仰视 8. 更高层面上的营销

第二篇 授权 - - 对外业务员就代表老板 1. 让业务员轻松上阵 2. 给业务员较大的自主权 3. 拽紧手中的那根线 4. 授与不授 5. 及时的帮助 6. 给业务员足够锻炼的场地 7. “弱国无外交”的启示 8. 向业务员学习

第三篇 激励 - - 让业务员像老板一样工作 1. 明确的评价标准 2. 做好考评的准备 3. 公正考评吧 4. 合理的薪酬 5. 需要激励 6. 激励我吧 7. 让我们比比看 8. 还有几个问题

第四篇 管理 - - 锻造你的业务员 1. 寻找新人 2. 随他的性子 3. 组织好你的团队 4. 健全规章 5. 管理好你的业务员 6. 时间管理 - - 提高你的工作效率 7. 将企业文化带给客户 8. 回首再看管理

第五篇 培养 - - 搭建业务骨干成长的阶梯 1. 有效的成长途径 2. 培训 - - 培养的重要手段 3. 给他绝对的自由 4. 让他蹦起来摘葡萄 5. 花自园内香 6. 自己选择吧 7. 下楼的梯子 8. 他山之石 - - 培养的方方面面

<<老板不是业务员>>

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>