

<<为公司做出1%的改变>>

图书基本信息

书名：<<为公司做出1%的改变>>

13位ISBN编号：9787510404870

10位ISBN编号：7510404878

出版时间：2011-2

出版时间：新世界

作者：高亚龙

页数：213

字数：180000

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>

<<为公司做出1%的改变>>

前言

在竞争激烈的现代社会中，业绩越来越成为评判和衡量企业及个人价值的重要标准。无论从我自身多年的创业经历还是从身边许多成功的企业界朋友的经验来看，业绩都是决定企业和个人前途的硬指标。

企业没有业绩，无法在市场中生存；个人没有业绩，无法在职场中立足。

作为企业，都希望拥有更多能创造佳绩的优秀员工；作为个人，都希望自己业绩突出，得到社会的承认，踏实地迈向成功。

那么，怎样着手才能有效提升业绩呢？

在此，我郑重推荐亚龙老师的这本新书《好习惯决定好业绩》，相信会给大家带来启发。

人在工作、生活中的许多行为常常是习惯使然，而非刻意。

古人云：“天下大事，必作于细。”

习惯看似微不足道，却是一个人思想与行为的真正领导者，没有什么比习惯的力量更强大。

良好的工作习惯能极大地提高工作效率，而坏的工作习惯则常常拖后腿，成为工作中的障碍。

培训业界的研究表明：要成为一名优秀员工，你无须高智商或者高明的社交技巧，只需在实践中不断地培养和运用好的习惯，就能将自己的潜能最大限度地发挥出来。

许多事实也证明：一个人无论在哪个行业从事何种工作，要做出骄人的成绩，获得成功，就必须重视习惯的作用和力量。

只有养成并坚持良好的习惯，才能最大限度地发挥自己的才能，把事情做好。

<<为公司做出1%的改变>>

内容概要

好习惯决定好业绩。

例如，我们通过细心的观察和分析就会发现，优秀的销售人员之所以业绩卓越，正是因为他们有做事细心周全、处处从满足客户需求的角度出发等好习惯，客户往往是被这种源自习惯的细节打动，建立起对销售人员、产品、服务和企业的认同及信任，从而成为企业的产品或服务的忠实消费者和口碑传播者，快速帮助销售人员实现好业绩。

如何摒弃坏习惯，培养和保持好习惯，是提升业绩的关键。

亚龙老师的这本书从常见的职场现象切入，结合大量生动、经典的故事和案例，提炼和总结出了有效提升业绩的50种习惯，观点简约睿智，介绍的方法简单实用，让读者得以在轻松的阅读中对照、思考、学习和借鉴，优化自己的工作习惯和行为方式。

<<为公司做出1%的改变>>

作者简介

高亚龙，著名实战派管理培训专家，国际注册咨询师（CMC），长三角培训咨询大联盟副会长，清华大学远程教育学堂特聘讲师，“七巧板”赢利模式系统的创立者。
具有深厚的专业理论修养与丰富的管理培训实战经验，现为聚成集团金牌培训师，中企光华咨询中心总经理兼首席顾问，兼多

<<为公司做出1%的改变>>

书籍目录

01 一分主动换得十分业绩：主动工作的习惯02 永远做最有价值的事：“要事第一”的习惯03 成为工作中的专家：职业化的习惯04 跳出员工的身份考虑问题：像老板一样思考的习惯05 拿业绩说话：不把问题留给老板的习惯06 执行决定一切：高效执行的习惯07 谦逊是一种成熟：谦虚的习惯08 务实才能出业绩：实干的习惯09 在平凡的岗位上做出不凡的业绩：勤奋工作的习惯10 热情是业绩的催化剂：热情工作的习惯11 沟通帮你玩转绩效魔方：有效沟通的习惯12 计划保证业绩：制订计划的习惯13 最充分的准备换来最好的业绩：积极准备的习惯14 越专注，越高效：专注工作的习惯15 变通创造非凡业绩：灵活变通的习惯16 做时间的优化大师：合理利用时间的习惯17 拖延会把业绩拖到“万劫不复”的地步：绝不拖延的习惯18 拒绝借口，堵住业绩漏洞：不找借口的习惯19 责任贵在落实，感恩要讲业绩：学会感恩的习惯20 让人脉成为签单的助推器：积累人脉资源的习惯21 洞察人性：站在客户角度考虑问题：换位思考的习惯22 投客户所好，成功签单：关注客户的习惯23 与客户先做朋友后做生意：和客户交朋友的习惯24 耐心倾听：打动潜在客户：积极倾听的习惯25 电话行销，一线万金：有效电话沟通的习惯26 留着悬念，让谈判对手“束手就擒”：有效谈判的习惯27 反向思维，突破销售僵局：不断创新的习惯28 深入思考，苦练“绝技”：养成开拓市场的好习惯29 坚定执著创造佳绩：执著的习惯30 简单是解决问题的最好办法：简化问题的习惯31 只要思想不滑坡，方法总比问题多：寻找方法的习惯32 管理好自己是高效率的前提：自我管理的习惯33 他山之石，可以增效：善于借助他人力量的习惯34 用压力弹簧弹出高业绩：合理对待压力的习惯35 改进永无止境：不断改进、优化工作的习惯36 没有最好，只有更好：追求卓越的习惯37 在反省中提升自我：自我反省的习惯38 用业绩超越老板的期望：积极进取的习惯39 学习让你的业绩不断攀升：学习的习惯40 向优秀看齐：保持优秀的习惯41 职业形象无小事：维持良好职业形象的习惯42 注意细节，创造骄人业绩：注重细节的习惯43 忠诚，以业绩来证明：信守忠诚的习惯44 责任胜于能力：担当责任的习惯45 保证完成任务：自信工作的习惯46 敬业，让业绩一路领先：敬业的习惯47 节约才能成为永远的赢家：节俭的习惯48 信念是业绩的驱动器：自我激励的习惯49 纪律至高无上：严守纪律的习惯50 健康是业绩的本钱：保持身体健康的习惯

<<为公司做出1%的改变>>

章节摘录

别人问他什么东西都能修是怎样做到的，他说：“这得益于在技校学的理论知识，得益于在技校养成的勤动手的习惯和不怕脏、不怕累的精神。

”他说，当维修工时自己经常琢磨各种设备、零部件，了解它们的构造和性能特点，由于有理论知识做基础，他动起手来就心中有数，能很快发现问题出在哪里。

那些设备、零件在他手中翻来覆去几十回，熟能生巧，当然不成问题。

2000年他当了班长，负责组织完成班上的生产任务，保证质量和品质。

松下公司在苏州生产的产品有一部分要返销日本，产品进入日本时，日方要进行检查，验证产品质量，程序非常严格。

2001年上半年，返销日本的产品中出现6起不良品事件，这已经达到了公司规定的全年不良品上限。

产品在国内检查时是合格的，为什么到了日本就不合格了呢？

张毅翔开始着手解决这个问题。

凭着多年对生产过程、质量管理以及控制过程的熟悉，他判断问题应该出在动态管理的漏洞上，也就是说，产品存在一个变化点管理的问题，只有实现了变化点的合理、完善管理，产品品质才不会因为空间、时间以及其他外在因素的变化而改变。

他对症下药，完善了变化点管理程序，改善了动态管理过程，顺利解决了问题。

羡慕他走上了管理岗位，但张毅翔认为，没有人生来就懂管理，管理其实是对过程的熟悉，而对过程的熟悉，不仅是时间的积累，更是技术的不断完善和提高。

职业化的员工都拥有一项真正过硬的本领，这是他们人生中的一笔财富，也是职场上追求卓越、立于不败之地的一大法宝。

以上故事给我们的启迪就是：干一行，爱一行，精一行，无论我们做什么工作，必须对自己所从事的事业精益求精，刻苦钻研业务知识，做本行业的尖兵，做业绩的榜样。

在德国的一家工厂，有一天电机突然坏了。

一大帮技术人员围着电机团团转，就是找不出毛病，他们使尽了浑身解数仍未能解决问题。

正当厂长打算另请高明时，电机组的-名基层员工毛遂自荐。

“这是一个个子矮小，满脸胡子，穿着沾满油渍工作服的员工，他对厂长说：“我可不可以试试？”

许多人都瞧不起他。

厂长也带着一种怀疑的口吻问道：“你几天能修好？”

”这位矮个子员工想了想，说：“三天时间吧。”

”问他用什么工具，他说只用一把小铁锤、一支粉笔就行了。

白天，他围着电机转悠，这儿看看，那儿敲敲，晚上，他就睡在电机房。

到了第三天，人们见他还不拆电机，不禁怀疑起来，他的同事让他别打肿脸充胖子了。

一位跟他最要好的朋友对他说：“修不了就赶快撒手吧！”

”可是他笑着说：“别急，今晚就可见分晓。”

”当天晚上，他让人们搬来梯子，然后他爬到电机顶上，用粉笔在一处画了一个圈，说：“此处烧坏线圈18圈。”

”技术人员半信半疑地拆开一看，果然如此，电机很快就修好了，恢复了正常运行。

厂长觉得这是一个难得的人才，如果把他调到技术部一定会发挥他的才能，于是决定给他1万元的奖金，并从原岗位升任技术部顾问。

在任技术部顾问期间，他做了许多发明。

其中发电机组的转动，以前是皮带转动，不仅耗费资源，每隔十几分钟就得打一回皮带油，机器各部位的功能都得不到有效的发挥，他发明了三角皮带传送，使能源的浪费降到最低限度。

几年后，这家工厂成为世界知名的大企业了。

由此可见，业精于专，与其诸事平平，不如一事精通，这才是取得业绩、成就伟业的关键，也是职业人士攀登职业高峰的秘诀。

<<为公司做出1%的改变>>

在英国赛马界，有一位声望很高、极有权威性的人物亨利·亚当斯，他既不是名声显赫的老板，也不是技能出众的赛手，而是一位钉马掌的铁匠。

亨利钉的马掌可以说是骏马蹄上最合适的马掌。

他说：“我给它们钉了一辈子的掌，这就是我的工作，也是我最关心的事。

我看到一匹马，首先想到的就是该给它钉一副什么样的掌最合适。

” 他一辈子给人家钉马掌，为自己赢得了极高的荣誉。

现在他年事已高，但找他钉马掌的赛手们仍络绎不绝，甚至要排队等候，因为在赛手们眼中，他是无人可替代的。

美国前总统老布什在得克萨斯州一所学校做演讲时，对学生们说：“比其他事情更重要的是，你们需要知道怎样将一件事情做好；与其他有能力做这件事的人相比，如果你能做得更好，那么，你就永远不会失业。

”

<<为公司做出1%的改变>>

媒体关注与评论

什么叫做不简单？

能够把简单的事情天天做好，就是不简单；什么叫做不容易？

大家公认的、非常容易的事情，非常认真地做好它，就是不容易。

——张瑞敏 习惯是一种顽强而巨大的力量，它可以主宰人生。

——培根 坚持是一种习惯，放弃也是一种习惯，只要坚持就会获得成功！

——马云 只要能够掌握思想，养成正确的习惯，就可以掌握自己的命运，而且每个人都可以做到。

——拿破仑·希尔

<<为公司做出1%的改变>>

编辑推荐

业绩是检验优劣的标准习惯是决定业绩的关键，业绩是证明能力的尺度习惯是创造业绩的前提，业绩是走向成功的基石习惯是赢得业绩的保障，优秀员工要养成的50个好习惯。

实干的习惯 主动的习惯 积累人脉资源的习惯 有效电话沟通的习惯 换位思考的习惯
研究客户的习惯 和客户交朋友的习惯 带着目的做事的习惯 有效谈判的习惯 不
断创新的习惯 整合资源的习惯 把握问题关键的习惯 开拓市场的习惯 专注的习惯
积极倾听的习惯 保持工作热情的习惯

<<为公司做出1%的改变>>

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>