

<<敢想敢要敢得到>>

图书基本信息

书名：<<敢想敢要敢得到>>

13位ISBN编号：9787811062205

10位ISBN编号：7811062208

出版时间：2006年1月1日

出版时间：郑州大学出版社

作者：李明智

页数：272

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>

<<敢想敢要敢得到>>

内容概要

《敢想敢要敢得到：赢在新绩效的111个秘诀（第2版）》这本书中讲述你想要在这充满残酷竞争的21世纪脱颖而出吗？

你想轻松赢得更漂亮的新绩效吗？

你想超速度大获全胜吗？

那就一定要：敢想、敢要、敢得到！

牢牢掌握住赢在新绩效的100个秘诀！

本书没有艰涩难懂的理论，更没有一味强调成功观念且过于激情的资讯，增添的是可以立即使用，且立杆见影的策略性技巧；它向你揭示了国际各行业最顶尖赢家所使用的系统化策略，帮助你在迈向成功之路的过程中节约大量无形的成本和时间。

<<敢想敢要敢得到>>

书籍目录

1 成为“赶时间主义”之最佳实践者成为“赶时间主义”的实践者避免染上“最后一分钟病毒”；花费时间与投资时间的巨大差异快速倍增生产力之七步骤避免染上“雷锋情结病毒”；成为时间管理专家之高效率原则成为时间管理专家之80 / 20原则成为时间管理专家之分类原则成为时间管理专家之创造性拖延原则成为时间管理专家之后果原则成为时间管理专家之火腿肠原则成为时间管理专家之紧迫感原则成为时间管理专家之卓越表现原则轻松致富新规则——创造私有空间轻松致富新规则——3效合一策略轻松致富规则——音乐激励法

2 成交才是最大的利润建立亲和力、共识感的神奇态度轻松赢得更多信任的神奇手法倍增亲和力的秘密武器赢在轻松成交的核心思维——赢家力量快速倍增业绩的顶级策略处理被拒绝的黄金公式——ATTACK成交高手的不传之秘——掌控战术成交高手的必胜招式——勾饵策略赢在成交——撒盐法则快速倍增收入的八大成交技巧(A)快速倍增收入的八大成交技巧(B)快速倍增收入的八大成交技巧(C)快速倍增收入的八大成交技巧(D)有效处理异议的赢家认知轻松成交的四个关键——FABE有效掌握客户的购买策略当成交时，记得要说“恭喜”，而非只是“谢谢”；软服务，才是倍增企业竞争力的真正硬道理提供优质客服A计划提供优质客服B计划提供优质客服C计划提供优质客服D计划提供优质客服E计划在服务之中提升魅力指数“员工第一，顾客第二”的创新式服务使员工提升客服质量的六种方法“客户抱怨”——我们收到的最好礼物有效掌握客户流失的可能性因素处理客户抱怨之八步骤测试客户满意程度的小秘方百年老店的经营秘诀快速倍增销售额的勾饵策略

4 营销：一场攻心为上的赚钱游戏营销不等于推销营销铁律——追求销售量与利润极大化各有千秋才是上上策破坏式创新，企业浴火重生新流行主张——感官消费抢占商机，就将大获全胜“探测营销法”——无限商机的挖掘机三十六计之第十六计——“欲擒故纵”没有危机感就没有敌人的存在一旦大家都是“紫牛”，你该做什么立刻奏效的营销战术抛弃营销旧观念让老品牌舞动新生命不是广告胜似广告——公关以攻为守的宣传策略

5 没有天生的领导者为什么你需要“领导力”领导者需掌握的三大定律(A)领导者需掌握的三大定律(B)领导者需掌握的三大定律(c)顶尖领导力的用人策略——SMART策略顶尖领导力的五大戒律(A)顶尖领导力的五大戒律(B)顶尖领导力的五大戒律(C)顶尖领导人的五大戒律(D)顶尖领导力的五大戒律(E)明确规划“理想工作伙伴”的标准表找寻好人才的四大准则打动员工内心的神奇话语从减分主义者变成加分主义者倍增领导魅力的协商战术赢得员工满堂彩的制胜策略规划你的接班人计划

6 谈判高手的不传之秘谈判，为你带来生活上的改变夺魁谈判游戏的“华伦达效应”价格取胜的谈判策略只能“希望”，不能“渴望”；要的比想的更多掌控谈判的主导权“退避三舍”；谈判法平衡点策略在地雷区翩翩起舞“不自在”效应“黑脸白脸”策略顶尖读人术的终极真理趁势而起的秘密——定时炸弹说服法谈判高手应具备的黄金态度

7 赢家风范：敢想、敢要、敢得到生命的意义，就是不断地超越自我迈向巅峰，追求卓越如何破除负面思考的赢家策略面对生命的态度，决定了人生的高度拥有赢家风范的“GEL策略”之“G”模式拥有赢家风范的“GEL策略”之“E”模式拥有赢家风范的“GEL策略”之“L”模式成为天生赢家之老板守则成为天生赢家之敬业守则成为天生赢家之高峰守则成为天生赢家之自律守则成为天生赢家之终生学习守则成长者的七个黄金特质倍增行动力之五关键轻松解决挑战之五步骤与其做个成功的人，倒不如做个有价值的人清楚生命光彩的终极秘密感谢辞

<<敢想敢要敢得到>>

章节摘录

在现今的社会中，我们对速度的要求愈来愈高了。

例如，上网的速度、服务的速度、赚\$的速度、成长的速度、交通工具的速度等等。其实我们现在都具备了古代神话中所描述的“千里眼”、“顺风耳”的能力，只要电脑一打开，再加上视频工具等，我们就可以和距离数千公里外的沟通对象互动，而且，还可以清楚地看到并感受到对方的一切外在表现，就如同正在面对面的交谈。

再者，当我们拿起电话轻轻一拨，就能以飞快的速度听到不同人的声音……所以，如果你想在这竞争万分激烈与以要求速度至上的时代中，不被洪流冲走或者能脱颖而出时，你就千万不可以染上这影响时间效率的头号杀手，即“最后一分钟病毒”。

或许你现在会问，什么是“最后一分钟病毒”呢？此病毒的大意是：做事往往都是赶最后一分钟。

例如，上班时赶最后一分钟冲进办公室；起床时会赖床到不得不起床的最后一分钟；交工作报告时赶截止日期的最后一分钟；赶最后一分钟才去完成客户所期待的服务项目……现在请你好好想一想，若凡事都赶最后一分钟的话，会为你的生活及工作带来什么坏处呢？一是会导致身体所承受的心理压力过大；再者会使工作内容质量下降，没有足够时间将工作做到尽善尽美，最终会影响你事业成长的速度及生活品质的高度。

如果你想要提升工作效率，就应该妥善安排你的时间，有计划、有步骤地去完成工作。如此一来，你就可以从容不迫地享受工作所带来的乐趣，进而有更多时间追求尽善尽美的境界。

长此以往，你将会建立更强大的自信心及受用一生的良好习惯，你说有没有道理呢？最后，我提供一个多年来我如何提升工作效率的小秘诀，即适时地问自己一句：“我如何快速地完成这件事情，同时过程保持弹性呢？”

<<敢想敢要敢得到>>

媒体关注与评论

这是一本用心血凝聚而成提炼出的策略工具力著。

不读不知道，读了才体会到全新的收获与不禁的欣喜。

——中国四大演讲家之一、中国演讲家协会副理事长 彭清一教授 21世纪智胜之道，在于你是否已掌握一套具有系统化的策略性工具?! 李明智老师正是精通此道的专家，现存就阅读本书，使用本书的策略法！——SLP成功学习训练创办人兼首席教练、马来西亚中小企业界著名“企业医生” 陈丹生老师 明确了领导的使命、责任、义务以及应当付出努力的方向；学到了新的领导技巧；掌握了更多的员工引导技巧以及管理事物的思路，很有帮助。

——TCL移动通信河南分公司 总经理 尹健 声情并茂，通俗易懂，良性互动，学习团队的感觉。

——亨泽美的电器 经理 温麟 智富伟业的Jacky和团队是最棒的，真诚服务让人心情愉快。

——顺美服饰 经理 陈超 我感到非常的幸运，他能使我有很大的改变，使我变得每人神采飞扬、自信、快速行动。

——双凤鞋业有限公司 总经理 周国荣 通过学习，避免了任生活与事业上走弯路，从而更快实现梦想。

——宇宙人工晶状体研制有限公司 总经理 窦兴旺

<<敢想敢要敢得到>>

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>