第一图书网, tushu007.com

<<动作分解：打造销售执行力（5VCD>>

图书基本信息

书名：<<动作分解：打造销售执行力（5VCD+1本文字教材）>>

13位ISBN编号：9787880154771

10位ISBN编号：7880154779

出版时间：2004-6-1

出版时间：北京大学音像出版社

作者：魏庆,主讲

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

内容概要

“时代光华管理课程”是北京大学出版社、北京时代光华教育发展有限公司及其他战略合作单位，为了广大管理者的成功发展，联袂推出的有关管理学习的大型课程体系。

时代光华管理课程的使命是：以极大的热情，全力以赴，推动管理者及其组织走向成功。
客户决定我们的行动。
我们近各户是各级各类在职的管理者，主要是企业经理与行政领导。
我们将管理者的需要视为我们工作的起点；将管理者的满意视为我们工作的目标；将管理者的发展视为我们工作的动力；将管理者价值的提升视为我们工作价值的体现。
我们希望与管理者共同分享成功的愉悦。

我们认为，当今时代是一个以全球化、信息化为特征的新时代，是一个急剧变革的时代，是一个激烈竞争的时代，是一个优胜劣汰的时代。
置身于这样一个时代，管理者个人及其组织要想生存、发展、进而求得事业的成功，必须建立持久的竞争优势。
而管理者个人及其组织唯一持久的竞争优势便是比竞争对手学习得更快的能力。
因而在新世纪，管理者个人及其组织所面临的主要问题，便是学习问题。

基于以上认识，时代光华管理课程致力于：
帮助管理者解决现实问题。
立足中国发展现状，直面各种现实问题，提供有针对性的解决方案。

帮助管理者为其组织我建规范化的基础管理平台，帮助中国管理者形成职业化的基础管理能力。

提供最适合管理者需要、被实践证明是最优的学习资源。

构建以轻松学习、便利学习、高效学习、学以致用为特色的客户化学习平台。

帮助管理者个人及其组织成为终身学习者和学习型组织，在新世纪建立持久的生存、发展竞争优势。

管理者需要成功，我们努力使之成为可能。

让我们真诚携手，共创成功！

学习目标：
1.掌握从执行者转变到管理者的要点
2.破解企业执行力存在的障碍和原因
3.掌握命令有效的具体办法及实施步骤
4.学习打造销售执行力
读者对象：
销售总监
销售经理、主管
各级销售代表

作者简介

魏庆，“ 理念到动作 ”营销培训创始人，主张“ 有效的培训是把理念宣导落实到动作分解 ”。
曾任可口可乐公司、顶新国际集团等知名企业销售经理、品牌经理、销售总监等职。
先后为可口可乐公司、统一企业、嘉里饮料、美国华纳糖果、伊莱克斯电器、美的集团、康佳集团、科龙集团、TCL集团、创维集团等国内外几百家企业提供过实战营销培训服务。
独立领衔操作河北华龙集团2002年终端销售管理/培训体系建立咨询项目，并深入一线辅导企业实施。
魏庆先生是《销售与市场》等多家营销权威媒体特约撰稿人、专栏作家，出版了系列培训光碟和四套营销专著，其专著《经销商完全手册》被娃哈哈集团、完达山集团、香港加加酱油等知名企业收录为内训教材。

书籍目录

第一讲：管理者的思维方式转变
1. 引言
2. 管理者要够“懒”——从自己做到想办法让别人做
第二讲：管理者心态和价值观转变
1. “让别人做”的方法——管理者常用的行为工具
2. 管理者要够“黑”——当官不只是为了民做主
3. 管理者要够“吝啬”——把干毛巾拧出水来
第三讲：企业常见的执行力陷阱——相信员工“好人多 坏人少”
第四讲：执行力打造方法一—用制度监控员工
1. 监控员工：身在千里之外 法眼无处不在
2. 实战演练：监控外埠出差员工的行踪的十个绝招
3. 员工破解公司的监控制度的“反监控手段”
4. 监控制度不是用来管人的 而是用来吓人的
5. 回顾
第五讲：执行力打造方法二——让员工觉得领导的命令有道理
1. 命令有效的基本原则-
2. 命令有效先要命令合理
3. 回避官僚病造成命令不合理的具体方法
第六讲：执行力打造方法三——让员工觉得领导处罚有理的具体方法
1. 引言
2. 丑话在先 法不咎既往
3. 提高处罚效率的捷径：高明的检核手段
4. 惩罚前要记住：不怕怨气 只怕冤气
5. 怎样让员工甘愿受罚
6. 如何应对员工常用的为自己开脱责任的借口
第七讲：执行力打造方法四——给员工洗脑 让他们自觉
1. 命令误区：员工和领导观念差异 命令成了鸡同鸭讲
2. 给员工洗脑的具体方法——化骨绵掌
3. 小心误区——走火入魔的化骨绵掌
4. 给员工洗脑的具体方法和具体话术
第八讲：执行力打造方法五——领导者的“杀气”
1. 用“杀气”来管理员工
2. 建立“杀气”的五个具体步骤和话术
第九讲：执行力打造方法六——铁腕管理和人性化管理如何平衡
1. “说一不二”四个具体方法
2. 掌握“人性”和“铁腕”的最佳平衡点
3. 赢得员工尊重的具体步骤
4. 总结与回顾

第一图书网, tushu007.com

<<动作分解：打造销售执行力（5VCD>>

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