

<<像狼那样战斗>>

图书基本信息

书名：<<像狼那样战斗>>

13位ISBN编号：9787121076053

10位ISBN编号：7121076055

出版时间：2009-1

出版时间：电子工业出版社

作者：影响力中央研究院教材专家组 编

页数：194

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>

## <<像狼那样战斗>>

### 前言

易发久是我的忘年之友，也是我众多弟子中最有德、有识、有才者之一。一个老师最大的骄傲就是培养出让自己敬佩的学生，如今我可以无憾地说，我就是那个最幸福的老师。

发久聪明睿智、勇于探索、善于创新，常常让我赞叹、欣慰，在业内也是有口皆碑。我自与他相识、相知以来，亲见他出版了一本又一本专著，主持了一个又一个培训盛会，结识了一代又一代才俊，培训了一批又一批学员，一次次将中国的培训事业推向高潮。可以肯定地说，没有发久，中国的培训也会大踏步发展，但一定会落后一两年。不要小看这一两年时间，在周围环境瞬息万变的时代，也许落后一步就要追赶几十年。所以，发久对中国企业的发展，可以说是有功德的。

我是中国“文革”后最早从事培训工作的人之一，早在1977年就倡导并创办了全国第一所民办大学，在1986年又创办了全国第一个MBA班，亲眼目睹了中国培训业30多年的发展。我百感交集，既欣慰喜悦，又惋惜痛心。

欣慰的是，越来越多的企业已认识到了培训的重要性，而且提供培训服务的公司也越来越多；惋惜的是，大部分培训没有达到预期效果，许多培训公司只是昙花一现即告凋零。

## <<像狼那样战斗>>

### 内容概要

本书通过“危机”、“重塑”和“复制”3大篇章，从6个方面详细解说如何打造一个完美的狼性销售团队。

本书内容浅显易懂，着重讲述步骤、方法、技巧、工具等，在不降低知识含量的前提下，为读者奉上了一道极为实用的阅读大餐。

本书不仅可以作为营销总监、销售主管的指导工具，而且也可以作为企业内部培训的教材，同时也是大、中、专毕业生进行职业化训练与学习的辅导用书。

## &lt;&lt;像狼那样战斗&gt;&gt;

## 书籍目录

第1篇 危机：销售团队出现病症	第一章 销售团队的5大病症	1.1 病症1：缺乏核心领袖	工具销售领袖测试表	1.2 病症2：核心动力源不足	工具销售人员目标管理表	1.3 病症3：没有凝聚力	工具合理引导竞争措施表	1.4 病症4：缺乏统一的标准	工具销售常用管理表格	1.5 病症5：没有明确的责任机制	工具销售任务分解表格	案例讨论难管的销售人员	本章小结	
第2篇 重塑：狼性销售团队	第2章 狼王：6步建立无敌团队	2.1 第1步：认清角色与职责	工具营销总监岗位职务说明书	案例讨论如此营销总监不能要	2.2 第2步：选拔合适的销售人员	工具招聘之前营销总监自测表	案例讨论刘小姐错了吗	2.3 第3步：塑造卓越的销售团队	工具优秀团队的PERFORM特征	案例讨论为什么留人这么难	2.4 第4步：对销售人员进行绩效考核	工具绩效考核测试题	案例讨论不切实际的考核方法	2.5 第5步：设计薪酬制度
			工具常见销售人员薪酬制度比较	案例讨论诺基亚的薪酬制度	2.6 第6步：净化队伍，优胜劣汰	工具裁员沟通应遵循的7C原则	案例讨论这样的销售人员不能留	本章小结	第3章 狼群：打造无敌团队机制	3.1 合作机制	工具 团队成员信任测评表	案例讨论如何考核业绩		
						3.2 激励机制	工具激励机制的调查问卷	案例讨论戴尔的太太式培训	3.3 学习机制	工具 实现知识共享的关键步骤	案例讨论联想集团的学习机制	本章小结	第4章 狼性：铸就完全销售精神	
													第5章 狼魂：管出销售执行力	
													第3篇 复制：销售团队铁营盘	
													第6章 狼性团队的持续复制	
													后记参考文献	

<<像狼那样战斗>>

章节摘录

插图：第1篇 危机：销售团队出现病症第一章 销售团队的5大病症 羊欲静，而狼不休。  
如果一个销售团队处在危机四伏的境地而不自知，那它的下场就只能是被强大的竞争对手吞掉。  
面对日益增大的竞争压力，销售团队该何去何从？本章列出了销售团队常犯的5种病症，它们像疾病一样，侵蚀着团队的肌体和灵魂。  
只有重视对这些病症的诊断和治疗，并提前采取一些有效的预防措施，才能将顽症根除，从而保持团队的健康和活力。  
缺乏核心领袖是销售团队的大忌，没有领袖的团队是一条没有方向的船，随时都可能触礁；核心动力源不足，就会使人心涣散，团队也无法走得更远；没有凝聚力，明争暗斗的小团体注定只能在无尽的内耗中无可奈何地衰落；缺乏统一的标准，团队就无所适从，处处掣肘；没有明确的责任机制，将导致无人管事，事无人管，永远处于盲目的瞎忙之中。

## <<像狼那样战斗>>

### 后记

影响时空管理丛书历经无数的风雨和坎坷，今天终于与广大读者见面了。

此刻，这个团队中每一个人的内心无不充满感激与感恩。

在三年多的时间里，就是他们，以舍己的精神和任劳任怨的态度，确保了 this 浩瀚工程的按时完成。这期间他们遇到过多少麻烦、走过多少弯路、面对过多少痛苦，恐怕只有他们自己知道、只有时间可以证明。

但从他们激动的泪水中可以看出，他们是无悔的，也是幸福的。

为此，我应该向这些伙伴深深鞠躬！

在研发过程中，最大的瓶颈就是书中涉及成千上万的实战案例和管理工具。

正当我们陷于危难之时，是许多无私的兄弟企业向我们伸出了援助之手。

对于这种雪中送炭般的情谊，我们除了牢牢记住，还要在未来的日子里将它转换成一种成长的鞭策。

我们知道这些真实的案例和工具是用心血和数不清的金钱换来的，是无价的，所以我们必须像珍惜自己的眼睛一样珍惜它，像尊重自己的生命一样尊重它！

当然，我们更要感谢那些指导者、引路人。

各种形式的碰头会、研讨会多达59次，莅临会议现场的320多位学界专家、培训专家、企业高层管理者毫不保留地奉献出了自己在教学与管理实践中的精髓。

正是这些精髓的融入，使本套丛书更充满活力，更具实战性、系统性。

## <<像狼那样战斗>>

### 媒体关注与评论

这套影响时空管理丛书具有很强的操作性和很高的应用价值，对于广大企业管理者来说，是一套不可多得的工具书。

——国家人力资源和社会保障部中国人事科学研究院副院长 吴德贵企业需要的是营销管理者和精英们能立即解决实际问题。

这套营销总监系列就是为企业迅速解决营销实际问题而量身定制的全会方案。

——春风投资有限公司董事长、营销专家 孟昭春成功的营销中，80%靠的是科学方法，20%靠的是艺术手法。

如何将科学方法做得扎扎实实，将艺术手法发挥得淋漓尽致，在这套营销总监系列中得到了很好的诠释。

——夏尔科技COO 刘凡营销管诤者关系着企业长期发展的市场战略的制定和实施，因此在日趋激烈的市场竞争中，他们也需要不断地学习并提升自身的综合素质，在团队中做好榜样与教练。

营销总监系列是一套很好的工具。

——东方希望集团农业贸易部市场总监 黄光君实现企业较好效益，让股东利益获得较大价值，对团队成员的付出给予很有效的利益回报；是每位营销总监在岗位上存在的价值。

但每位营销总监也都在追求自己的价值最大化，不是吗？如果是这样，这套营销总监系列，您必须拥有。

——北京爱国者妙笔数码科技有限责任公司市场销售总监 颜辉易发久老师是一个执著的人，十多年来，他坚持不懈地研究中国企业的发展，也一直在关注中国企业的利润增长。

他曾经说过，营销总监的价值是让企业利润有所增长，如果没有实现，那么营销总监也就失去了存在的价值。

易发久老师及其团队研发的这套营销总监系列定能让营销总监的价值倍增，企业利润迅速增加。

——北京精诚亿想科技有限公司总经理 吕新桥

## &lt;&lt;像狼那样战斗&gt;&gt;

## 编辑推荐

《像狼那样战斗:打造狼性销售团队的6大关键》不仅可以作为营销总监、销售主管的指导工具,而且也可以作为企业内部培训的教材,同时也是大、中、专毕业生进行职业化训练与学习的辅导用书。工具化、本土化、实战化、系统化让您的职业生涯从此发生实质性改变学管理,而不是管理学。40%学完能用,40%明天能用,40%将来能用。

影响力教育训练集团与北京影响时空文化传媒有限公司组织国内十几位专家、几十位学者、上百位培训界精英,专门成立影响力中央研究院教材专家组,历经3年时间,精心创作了这套影响时空管理丛书。

这套丛书内容注重实战,以解决企业管理实际问题为导向;论述深入浅出,通俗易懂;工具多,方法多,案例多。

这套丛书已在影响力教育训练集团的多轮培训课程中使用并多次修订,受到各层次管理者的欢迎和好评。

中国先进的企业管理传媒平台北京影响时空文化传媒有限公司创建于2006年,以品牌化、本土化、实战化、系统化为经营理念,通过网络、图书、电视等传播途径,随时解决客户管理难题,全力打造以企业管理为核心的中国先进的企业管理传媒平台。

品牌化:做中国企业管理培训教材的供应商100多人的研发队伍、20多人的专业策划制作队伍和100多家渠道销售网络;以剧本形式制作DVD教程,并得到业内首肯与学员的广泛认可,数十万家上下游供应商均来自知名的中小型企业。

本土化:研发中国本土实战化管理图书图书95%内容以中国本土企业为蓝本研发,图书设置符合中国本土企业特点,涉及产、销、人、财、研发5个内容版块与12个职能岗位。

实战化:随时随地为客户解决管理中的难题以实际问题为第一原则汇聚了来自企业管理第一线的上万个案例;研发了上千个实战管理方法与工具。

系统化:研发、生产、销售、服务一体化客户的管理问题就是公司的研发选题;先后研发了70本企业管理图书,视“对客户诚信”为企业生命。

中国培训行业的领军品牌影响力教育训练集团是中国培训咨询行业的先行者,见证了中国培训咨询行业发展的全过程,并以自己卓越的成就成为该行业的领军品牌。

集团创始人易发久先生1996年携手多位业内知名人士初创影响力品牌,1999年正式注册公司。

以“教育产业报国”为使命、“为中国企业普及必修课程”为己任,旨在为中国企业打造“十万CEO、百万经理人”。

十年磨一剑在影响力集团进入第10个年头的今天,已拥有培训事业部、拓展事业部、科技事业部和文化事业部四大独立运营体系。

自2005年起,已经在上海、北京、天津、青岛、济南、苏州、南京、无锡、宁波、杭州、义乌、温州、成都、厦门、重庆、西安、福州、大连、沈阳、广东、深圳、香港等发达省市及地区开设了20余家分公司,加盟商、代理商有250多家。

一流名师团影响力集团拥有阵容庞大的一流名师团,连续6年学员平均满意率达97%以上。

已为150多家世界500强在华企业提供培训咨询服务。

会员企业超过10万家,累计学员逾。

<<像狼那样战斗>>

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>