

<<业绩腾飞>>

图书基本信息

书名：<<业绩腾飞>>

13位ISBN编号：9787301093573

10位ISBN编号：7301093578

出版时间：2005-8

出版时间：北京大学

作者：付遥

页数：203

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>

## <<业绩腾飞>>

### 内容概要

销售团队的绩效管理，关系到员工的个人发展，更关系到企业的前途和命运。平衡计分卡不失为一种有效的绩效管理工具。

付遥先生曾深入到企业销售领域的咨询和研究之中，服务的对象包括IBM、诺基亚、中国移动、联想等知名企业，从而积累了大量的实际操作经验。在本书中，他将平衡计分卡原理与多年的销售实践相结合，系统地讲述了如何定义财务指标、客户和市场指标、过程性指标以及人员发展指标，从而科学地树立销售目标、控制销售过程、发展员工的销售能力，实现业绩的腾飞。

书中提供了大量的案例，运用一定的数理统计工具，详细讲解了如何结合企业实际状况，科学地构建销售团队绩效考核体系，具有很高的实际操作价值。

## 作者简介

付遥 实战派销售专家，历任IBM销售专员、戴尔销售经理、培训经理。  
时代光华教育发展有限公司特聘高级培训师，北京倍腾企业顾问有限公司资深顾问师。

曾任戴尔计算机公司北方区行业销售经理，北方区销售经理，获得亚太地区Direct To Top 和中国香港区优秀主管奖励。

曾任IBM中国公司销售专员，获得IBM中国公司Hundred Percent Club奖励。

<<业绩腾飞>>

书籍目录

第1章 传统绩效管理概述什么是绩效管理确定绩效目标绩效评估修正个人发展方向薪酬和奖励体系  
业绩改进计划第2章 什么是平衡记分卡领导者的时间分配控制区与影响区平衡记分卡第3章 树立销  
售目标战略管理框架传统的营销理论和考核指标客户导向的营销策略和指标客户细分的攻守模型客户  
细分的方法制定攻守目标第4章 控制销售过程制度与流程过程性指标流程优化销售流程客户管理销  
售机会管理销售活动管理促销管理报价和订单管理第5章 发展销售能力第6章 成为辅导型的执行者  
后记

## <<业绩腾飞>>

### 媒体关注与评论

这是一本写给销售经理的书，简明实用，读后令人获益匪浅。

——联想集团渠道销售部商用业务总监 蔡琦 付遥先生服务跨国和国内知名公司10余年，本书浓缩了其亲身经历的经验和教训，能使你在数天的阅读时间内，有效地掌握销售业绩倍增的秘诀。

——顶尖人物国际咨询有限公司中国区总经理 吴岱妮 本书是给销售主管们看的，作为销售主管，压力已经够大了，工作也够忙了，如果再拿出一些生僻的理论来为难大家，就太不应该了。因此本书采用讲故事的方式，通过案例将理论和实践相结合。

大家往往只是知道这些理论是什么，而不知道如何能应用，而应用这些理论恰恰是关键。

其次是科学性。

销售既是艺术也是科学，讲一些有趣的故事固然对大家有启发，如果进而得出似是而非的结论，则对大家反而无益。

最后是要有可操作性。

毕竟大家读书的目的是希望对自己的销售管理有所帮助——如果大家看书时很开心，但读后都将书扔到一边，原来怎么样现在还是怎么样，那就失去了读书的意义。

因此我们在书里尽量提供一些实用的表格和方法。

希望本书能够为您答疑解惑，指点迷津。

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>