

图书基本信息

书名：<<油品销售员工专业知识读本 成品油营销知识读本>>

13位ISBN编号：9787502185831

10位ISBN编号：7502185836

出版时间：2011-9

出版时间：中国石油销售公司 石油工业出版社 (2011-09出版)

作者：中国石油销售公司

页数：118

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

“三分战略，七分执行”。

执行力从哪里来？

我想，明白做什么的前提，知道怎么做是基础，想方设法做到位是关键。

从这个意义上来说，学习无疑是提高执行力的重要途径。

尤其是在销售业务推行“顶层设计”的管理框架之内，学习和培训就显得更为重要。

通过系统学习，让广大员工知道工作的标准、程序、规范、目标、要求，掌握做好工作的技能和技巧，提高正确履行职责的能力，是精细化管理的要求，也是建设国际水准销售企业的基本保障。

销售系统有20余万名员工，这是一个巨大的，人才资源宝库，是销售企业综合实力的具体体现，也是销售业务可持续发展的潜力所在。

这个宝库怎么挖掘，队伍优势怎么发挥：人才作用怎么体现，是需要各级领导干部认真研究和思考的。

我想，可以从两个方面去考虑：一是抓学习培训。

要通过学习培训，引导干部员工爱学习，善于学习，学文化、学知识、学技能，个人缺什么学什么，自我发展需要什么就学什么。

要力争学得深一点、专一点、精一点，在学习中掌握，在实践中锻炼，在熟练中提高，在历练中成熟。

这是员工成长的基本要求，也是队伍建设的基本要求。

二是用好人。

要努力为员工成才提供公平的机会，为员工发展提供必要的平台，促进人岗相适、用当其时、人尽其才，使员工创业有机会、干事有舞台、发展有空间。

只有这样，才能真正提高忠诚度、凝聚力、执行力和创造力，才能保证我们的事业蓬勃向上，永葆活力。

必须认识到，伟大事业需要优秀人才，优秀人才推动伟大事业。

销售系统20余万员工，不论何种身份、何等资历，只要奋发向上、积极工作、努力奉献，都是企业最重要的资源。

要坚定不移地走人才强企之路，以更加解放的思想、更加开放的心态、更加务实的作风，持续抓好队伍建设，为建设国际水准销售企业提供强有力的人才保障！

书籍目录

第一章成品油市场营销概述第一节市场营销基本概念第二节营销管理的实践变化第三节成品油市场营销
第二章石油及成品油市场第一节世界石油及成品油市场第二节国内成品油市场发展历程及特点第三节国内成品油市场竞争主体第三章成品油产品特点和消费特点第一节汽油的产品特点和消费特点第二节柴油的产品特点和消费特点第三节煤油的产品特点和消费特点第四章石油及成品油定价第一节国际原油和成品油市场价格体系第二节国内原油和成品油定价体系.....附录名词解释跋

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>