

<<老板是你的第一顾客>>

图书基本信息

书名：<<老板是你的第一顾客>>

13位ISBN编号：9787506429986

10位ISBN编号：7506429985

出版时间：2004-1

出版时间：中国纺织出版社

作者：徐源

页数：250

字数：140000

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>

<<老板是你的第一顾客>>

内容概要

本书通过对市场营销学与职业生涯规划的分析，提出了老板是员工的第一顾客的关系。员工要把自己看作是一家销售自己这个劳动利最大化，就要使自己具备核心产品，时刻关注老板和公司的要求，使自己学习成长，适应职场最高要求，满足老板最大需求，进而获得自己期望的资源，使资薪不断提升，工作热情更加饱满，才干不断增加，个人竞争力和综合实力日益提高，从容规避职场危机，最终走向职业成功。

<<老板是你的第一顾客>>

书籍目录

老板是你的第一顾客 每位员工都是一家公司，都在销售自己的产品 职场就是市场 老板是让员工赢利的顾客 当员工当老板都是在实现自我价值 工作是为老板更是为自己 工作才能成就事业 钱以外的目标会让你更卓越一切以“顾客”为中心 你能为公司和老板提供什么 关注顾客需求 经常问自己能为公司做些什么 赢取顾客的心 对老板感恩 珍惜为“顾客”服务的机会 站在公司和老板的立场 为老板分忧 主动付出而不求物质回报 融入企业文化 忠诚与敬业为事业护航 经营健康是经营的前提 为做好工作主动收集资讯 我们都在从事人际关系业员工，你要有自己的拳头产品 尽量提高作为产品的你的核心价值 你有拳头产品吗 你的价值决定你的赢利 经营你的长处 从市场需求出发生产你的“产品” 适合自己的才是好的 让自己物超所值 建立职场个人品牌自我营销是每位员工的核心技能 善于把自己推销给老板和上司提高“产品”附加值从免费的培训开始 不用花钱去培训班就能学到的32项“技能”不要成为“职场滞销品” 常见的21类即将淘汰的“职场滞销品”

<<老板是你的第一顾客>>

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>