

<<恭喜你!业务主管>>

图书基本信息

书名：<<恭喜你!业务主管>>

13位ISBN编号：9787508605968

10位ISBN编号：7508605969

出版时间：2006-5

出版时间：中信出版

作者：陈振平

页数：222

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>

<<恭喜你!业务主管>>

前言

轻松建立高绩效业务团队 《恭喜你当上主管了》一书出版不到三个月，在台湾地区就五次重印，并成为海峡两岸多家企业主管的指定读物，令我感到无比高兴。

这也说明了，市场中真的需要一些实用的、可立即上手的管理书籍。

好多企业主管在读过《恭喜你当上主管了》都表示：“如果这本书能早些年出版，他们就不用摸索得这么辛苦了。

”同时也认为，企业真正赚钱的是业务单位，但要培养优秀的“业务主管”，比找到优秀的行政主管难多了。

因此，希望我能进一步针对业务主管提供可系统化学习的秘籍，培养更多、更优秀的业务主管人才，扩大业务经营规模，帮助更多企业赚钱。

这本《恭喜你!业务主管》就是在这样的期待下诞生的。

我自己是从基层人员晋升为业务主管后，再转变成为经营者，并成为多家大型公司的专业顾问的，因此对业务岗位有比较深刻的了解。

据我观察，大部分业务主管都是由优秀的业务人员晋升上来的，对于业绩运作也许在行，但对领导管理却不见得能得心应手，成功的案例也不多。

目前已经有很多管理理论和各种销售技巧的书籍问世，但对于业务管理的精髓，却没有人写出来。

探讨其原因，有可能是因为业务主管一旦成功了，他的收入是非常可观的，并不需要花心思将他的成功本领与他人分享，培养出竞争对手；也有可能是因为成功的业务主管在面对问题的时候，知道如何应变解决，但是无法将其中的道理系统化地整理出来；也可能是因为商界变化迅速，所需面临的情境太多，要谈业务管理，还真不知从何着手！事实上，想当一位称职的业务主管，“人”和“事”的管理素养是必备的，这些专业学习，我已经在《恭喜你当上主管了》一书中有完整的说明，就不再赘述。

本书将着重于业务主管的实质技能培养，建立正确观念，帮助每一位业务主管突破摸索期，从一位个人业绩的高贡献者，转变为帮助团队里每位成员成为高业绩的贡献者，并不断培养出优秀的业务主管。

其中有很多业务管理的知识及技巧，都是本书所要深入探讨的主题及重点。

本书着重于业务主管的能力和素质，首先从“业务主管的经营哲学”谈起，对人和事要有深一层的认知；接着，必须要“建立一个优秀的业务团队”；然后，在公司的产品结构下“拟订目标与营销作战”，并设立一个标准的“业务销售系统作业步骤”；加上应该重视落实的“业务人员日常管理”，至此，一个高绩效的团队雏形已初步形成。

当然，业务团队所面临的市场是瞬息万变的，所承受的压力及个人情绪变化更是复杂，任何风吹草动，都可能动摇客户的信任及业务人员的信心。

所以，成功的业务主管还要积累出一套有效的经验法则，学会“业绩滑落的危机处理”。

最后，也提供了“业务人员的职业生涯发展”，作为业务主管长远规划的目标。

同时也提供了“重点摘要，快速上手”，希望能帮助你快速整理重点，学习到其中精髓。

不论你是一位必须承担企业赢利绩效的高级管理者，或是一位想成功的业务主管，或是想在职业生涯中实现突破，迈向业务管理领域，这本书都能教会你作为业务主管必备的实质技能。

只要你再搭配研读《恭喜你当上主管了》一书，相信会让你轻松掌握业务流程，实现更高的绩效、更丰厚的收入，成为一位优秀的业务主管。

<<恭喜你!业务主管>>

内容概要

如何设定可行的营销目标？

如何顺利完成产品销售？

如何训练业务人员，让他们始终保持高涨的工作热情？

如何营造业务团队中和谐的工作气氛，获得高绩效的成果？

..... 本书凝聚了作者多年实务操作和讲学的精华，着重分析了企业中业务主管必备的能力和技巧，清晰地展现了如何从成绩突出的业务人员转变为优秀的业务团队领导者的过程。

作者从“业务主管的经营哲学”切入，在市场目标的设定、产品销售的流程、业务人员的培养、业务团队的经营、业务危机的处理等方面进行了精辟而系统地说明，同时辅以大量实例，深入浅出，让读者易于上手。

无论你是期望掌握业务管理精髓的业务人员，还是渴望成功的业务主管，甚至是企业的高级管理者，这本书都可以帮助你理清重点、明确方向，建立起更为强大的业务团队。

<<恭喜你!业务主管>>

作者简介

陈振平，现任台湾利得国际财务（管理）顾问股份有限公司总经理、两岸多家企业管理顾问公司首席顾问及特聘讲师，已出版的著作有《恭喜你当上主管了》、《到全世界去赚钱》系列等。作者曾授课的企业包括：中国移动、中国电信、中国银行、中国联通、中国网通、上海贝尔、北大方正、平安保险、巴黎欧莱雅、太平洋人寿、大唐电信、中国工商银行、中国建设银行、UT斯达康、中兴通讯、金蝶软件、阿里巴巴电子商务、阿尔卡特、美的集团……

<<恭喜你!业务主管>>

书籍目录

序一 市场竞争就是人才的竞争 鲍燕悦 序二 业精于勤 陈登坤 序三 当好基层业务主管的行动指南 吴怀民 序四 业绩是可以轻松创造的 李洪林 作者序 轻松建立高绩效业务团队 第一章 业务主管的经营哲学 建构目标导向的业务营销系统 定位设定 辅导技巧 认清业务系统派别 经营团队的人事诀窍 人的经营法则 事的经营法则 留点余地, 诚信为怀 [重点摘要 快速上手] 第二章 业务团队的建立 营销系统的招聘 特征 经销体制 直销体制 招聘操作方式 传统面试法 特殊征召法 法人脉征召法 形象运作系统 建立传承理念 文化塑造整体形象 落实教育培训 附录 / 新人六大基本训练 [重点摘要 快速上手] 第三章 目标设定与营销作战 目标设定前的准备 内外环境分析 进行目标设定 第四章 业务销售系统作业步骤 第五章 业务人员日常管理 第六章 业绩滑落的危机处理 第七章 业务人员的职业生涯发展

<<恭喜你!业务主管>>

章节摘录

人脉征召法 虽然人脉征召法在直销界比较常用,但由于人力资源市场业务人员招聘越来越困难,现在有很多大企业也运用人脉征召法,鼓励业务人员介绍朋友进公司担任业务工作,有些公司还设有转介绍的推荐奖金制度!这种方式通常成效不错,因为物以类聚,业务人员介绍进来的人,通常人员质感会近似,对业务工作有一定程度的认同感。

人脉征召法要成功,必须先化解人们的不安全感或陌生感,所以,列名单后不要立刻邀约,而要在沟通谈话过程中,逐步探询对方的需求和未来的生涯发展方向,再引导对方有创业的需求,这样才会有好的结果。

当然,如果自己觉得能力不足的话,就一定要“借力使力”,请上级领导或公司高层来协助。

至于如何引导对方有创业需求,一般会用现代家庭普遍收入不足以支付生活所需,或不足以支付未来所用为理由,先吸引对方做兼职,再通过课程学习和实务销售,逐步提升其销售兴趣及信心。

不管你运用哪一种招聘人员方式来建立业务团队,别忘了,业务人员需要业务主管更多的关心及主动的沟通。

业务人员难免会遇到工作低潮和瓶颈,只要业务主管发现得早,及时关心并指导工作,再次激励,很快就可以让对方恢复信心。

在此特别说明一下。

业务工作并不是想做就一定会学到其中窍门的,也不是想做就一定会做得好的。

它需要有信心和坚毅的学习能力,更需要敏锐的观察力和灵活的应变力,才能学得透、学得会。

很多半途而废的人,最主要是受不了刚开始销售被拒绝或泼冷水的遭遇。

所以,每10位新的业务人员,常常第一个月会折损一半,再一个月会再折损一半,三个月后会留下一两位,而这一两位可能会长期留在商界,喜欢上业务工作,甚至成为优秀的营销高手。

形象运作系统建立 心理学家马斯洛(Marslo)的需求理论曾提到,人类的需求有五个层次(由底层往上):生存的需求、安全的需求、社会的需求、自尊心的需求及自我实现的需求。

由此可知,以消费者立场而言,当他已经满足生理的需求,衣食无忧后,最关心的是安全的需求及社会的需求。

一个成功的业务团队,在销售商品之前,就必须先销售自己,建立令人安心、具有社会价值的良好印象,让消费者能很自然地亲近。

业务团队的形象建立包含的范围很广,从公司到商品,从经营者到个人,从里到外,常常是成交与否的决定性因素。

其中又以直接与消费者接触的业务人员形象最为重要,而业务人员的形象建立,除了自身要求和公司规范外,最重要的还是要靠企业经营理念的塑造及传承,增强团队意识和荣誉感,并通过教育训练不断提醒及磨练,让业务人员能体现“社会的需求”。

相对地,这也才能稳定工作,建立一支真正有价值、形象好的业务团队。

这样的业务团队会给消费者更多的安全感及专业感,自然就能创造出更好的销售成绩。

.....

<<恭喜你!业务主管>>

媒体关注与评论

业务=企业的源泉；业务部门=企业的核心；业务主管=企业的精英；台湾顶尖企管顾问继《恭喜你当上主管了》之后的又一力作。

在你认真阅读完《恭喜你！

业务主管》之后，并挑选适合你的技巧加以实践，你就可以知道这本书在业务管理上带给你的无穷效益！

我推荐这本书给需要业务管理技巧的读者，此书一定会帮助你缩短摸索时间！

——巴黎欧莱雅中国获销售部监 鲍燕悦 《恭喜你！

业务主管》一书将各种不同渠道的销售管理精准地分离出共性与个性的东西对业务单位如何激励、管理、诊断及目标策略的设定等，都有精辟而系统的描述，并能一一地详列说明。

对于业务主管面方，既是业务管理经验验证的标准，又是一本速查速用的工具指南。

——金蝶软件（中国）有限公司副总裁 陈登坤 陈老师书中文风一如其讲课的风格，不以油滑、媚俗取悦于人，而是朴实、真切、细节翔实，值得细细品味。

本书是七个章节设计合理，基本上覆盖了业务主管关注的主要事项。

——中国银行上海分行人力资源部副总经理兼培训中心主任 吴怀民 《恭喜你！

业务主管》将一位业务主管的十八般武艺，都清晰地提供出一个操作系统，而且有完整翔实的实践方案和案例说明。

本书最大的物色，就是把业务主管常夫使用的业务人员培训案及激励业务人员的多种讲演稿，都依功能性及使用时机系统化地做实案演示……如果再搭配陈老师的第一本著作《恭喜你当上主管了》研读，相信你会发现管理其实很简单，业绩是可以轻松创造的！

——太平洋人寿保险北京分公司总经理 李洪林

<<恭喜你!业务主管>>

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>