

<<出业绩才是硬道理>>

图书基本信息

书名：<<出业绩才是硬道理>>

13位ISBN编号：9787510701955

10位ISBN编号：7510701953

出版时间：2010-12

出版时间：中国长安出版社

作者：叶日者

页数：312

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>

<<出业绩才是硬道理>>

前言

通用电气首席执行官杰克·韦尔奇说：“要想获得晋升，就要交出动人的、远远超出预期的业绩。

“出成绩才是硬道理！”

无论是企业还是员工。

证明自己价值的唯一准则就是业绩。

无论是在知名企业还是在私人小公司，员工都应该以做出最好的业绩作为自己的第一追求。

这样，你才会在激情中工作、高效中工作，把业绩做到最棒。

在市场经济条件下，文凭再高、再努力，如果没有业绩，一切都将是空话。

对于我们每一位职场员工来说，除了做个业绩突出的员工，我们没有别的途径能让老板青睐自己，因为业绩最能证明自己的工作能力和价值。

业绩提高，你的“能力指数”和个人信任度才能大幅上涨，你才能在职场中生存下来。

就像联想的原掌门人柳传志说的一样：“我不会用言语去回应质疑，我只用具体的业绩赢取信任。

“在企业中，业绩才是一切，没有业绩，薪水、升职、职业发展都无从说起。

然而，现在有很多人都觉得自己很忙，工作很累，却总是得不到上司的肯定与好评。

其实，老板和上司看重的不是你劳苦的工作过程，而是实实的业绩。

要知道，在没有业绩的时候，强调工作的劳苦毫无意义。

职场上，人们不仅要努力工作，更要掌握一定的有效方法，提升自我工作效率，为企业创造更多的业绩。

否则，即使你再辛苦也是白折腾。

《出业绩才是硬道理》向职场中人传达了业绩决定职场命运的观念，对于职场中人具有很大的指导意义，同时，本书还例举了很多引人入胜的事例，相信可以为你的职业生涯提供实用而富有创意的忠告和建议，阅读并思考本书，它将为你扫除心灵迷雾，指引成功之路。

相信只要“努力工作，不折腾”，你定会取得更加辉煌的业绩，你定会取得更加令人羡慕的成就！

本书从员工和企业关心的问题入手，层层深入地剖析了如何提高业绩以及业绩在职场中的关键作用等相关问题，让人们了解到业绩对于员工、管理者以及企业的重要性。

本书还给出了一套提升业绩和职业水平的方法，以帮助员工提升自我，成就成功人生，本书对每一个想在职场取得卓越业绩的员工具有极大启示。

<<出业绩才是硬道理>>

内容概要

《出业绩才是硬道理》从员工和企业关心的问题入手，层层深入地剖析了如何提高业绩以及业绩在职场中的关键作用等相关问题，让人们了解到业绩对于员工、管理者以及企业的重要性。

《出业绩才是硬道理》还给出了一套提升业绩和职业水平的方法，以帮助员工提升自我，成就成功人生，《出业绩才是硬道理》对每一个想在职场取得卓越业绩的员工具有极大启示。

<<出业绩才是硬道理>>

书籍目录

第一章 做业绩最棒的员工出人头地靠业绩出头始终秉持“我能”的信念时刻准备着迎接新的挑战只有出新才会出业绩成为公司最赚钱的员工用业绩证明自己的价值相信自己是不可替代的人才专业性让你脱颖而出做企业业绩一流的员工业绩是检验员工的最佳标准

第二章 激情点燃业绩之火激情比能力更重要没有热情，就没有业绩与其浑浑噩噩，不如充满激情激情是对工作的专注和执著把每一天都当成第一天忠于自己的工作热爱自己的工作不要只为了薪水而工作充满热情，才能提高效率摒弃抱怨，拿出你的激情激情是最佳的工作动力1%的事也要投入100%的激情克服惰性心理，发现工作乐趣

第三章 好心态成就好业绩树立自信，不断激励自己敬业是最完美的工作态度专注于工作，全力追逐业绩空杯心态，不断超越自我拒绝犹豫，果断出击不放弃才有成功的机会没有卑微的工作，只有卑微的工作态度突破心中的枷锁，不要自我设限适当的压力是前进的动力创造好业绩要敢于异想天开给我一个支点，我可以撬起地球平常心成就骄人业绩永远没有分外的工作

第四章 关注细节，业绩必然上涨成功存于细节之中善于制定详细的工作计划做好细节，业绩才能做大好业绩源于点滴的积累将每个细节做到位做事要大处着眼，小处着手上班时不可做私事敷衍了事只能害自己工作之中无小事失之毫厘，谬以千里不要让小事成为业绩的障碍

第五章 立即行动，让业绩稳定增长工作脚踏实地才能出绩效立即行动，行动中出业绩把工作落到实处忠诚敬业，工作就是你的事全心投入，好业绩完成在即不找借口，拿业绩来说话学会积累，做行业的佼佼者自动自发，不必老板交代每天多做一点儿，业绩自然高涨有坐“冷板凳”的耐心勇于冒险，向“不可能”发起挑战高效执行，业绩自然来找对思路和方法，用头脑赢得业绩

第六章 提升效率，效率低下是“穷折腾”沟通，促进高效的秘诀有效利用时间，做时间的主人调整工作和休息之间的节奏业绩是驾驭分分秒秒的结果找准自己努力的目标忙碌并不意味着效率高从这一刻起立即开始行动养成今日事今日毕的习惯停止做琐碎无价值的工作快乐地工作才有效率集中精力才能出效率把时间用在回报高的事务上做事分主次，工作高效率用更少的时间做更多的事

第七章 提升业绩，关键还需要方法拒绝平庸，积极进取创造业绩做好准备，蓄势待发抓住机会，上帝才能眷顾你在正确的时间做正确的事敏捷的行动力是成功的关键勤奋是提高业绩的基础正确看待你的竞争对手换个好思路，拥有好出路问题简单化是最好的办法寻找最佳方法，做一流员工实干加巧干，才能有好业绩持续学习，不断充实自己主动工作，多一点点提前做准备，才能有备无患

第八章 阻碍业绩飙升的障碍因循守旧，让业绩停滞不前爱找借口，是业绩的“拦路虎”自我设限，沉溺于失败的阴影中眼高手低，错过创造业绩的先机消极心态是工作的障碍没责任心，业绩永远也不会“出彩”拖延时间，只能让希望溜走整天抱怨，只能一无所获空想只能与成功擦肩情绪失控导致业绩失控“空头理论家”是业绩的障碍

第九章 打造让业绩飙升的核心竞争力尽职尽责才能做到最好管理自我，自律才能出业绩保持最佳的工作状态赢得客户的青睐是业绩的保障头脑是你最好的竞争力干一行爱一行的精神灵活变通创造非凡业绩用创新思维缔造核心竞争力团队精神是最有利的核心竞争力创造业绩需要勤奋发扬主人翁精神

第十章 让老板看到你的业绩把问题留给自己，把业绩呈给老板让业绩为你的薪水说话让老板看到你的实力像老板一样思考问题完成任务不等于有好业绩有些事情不用老板交代不断进取，争取新的成绩关键时刻敢于出头始终走在别人前面脱颖而出，得到老板的青睐用一流的业绩拴住老板的心

第十一章 最棒的业绩是畅游职场的绿卡只有做好业绩才能赢得尊重做到最棒，才能赢得更多的机会付出决定提升，业绩决定薪水只有业绩最棒才能赢得发展业绩决定你的职场竞争力业绩提升，薪水才会上涨为公司盈利，就是替自己加薪靠本事、凭能力获取高薪水业绩让你由平凡走向卓越

<<出业绩才是硬道理>>

章节摘录

现代企业讲究的是“业绩为上”的原则，无论是员工还是管理阶层想要得到老板的青睐、同事的尊重，都必须拿出自己的业绩来。

每一个职场中人都想出人头地，在职场上取得一定的成就。

但是，很多年轻人都很容易意气用事，遇到一些小事就沉不住气。

这样的人在职场中不会取得很好的成就，而为企业创造业绩的员工才能有出人头地的机会。

我们常说“不管白猫黑猫，抓住老鼠就是好猫”，在职场中也是同理，良好的业绩是企业考核员工能力、水平的重要标准，也是老板挑选人才的首要条件。

在一个企业中，能够创造出高业绩的员工无疑是人们崇拜和尊敬的对象，因为他们为企业创造了实实在在的价值。

所以，对于我们身处的职场来说，强调的就是“结果为导向，业绩为根本”的做事原则。

正如一位知名企业的市场部经理说的一样：“老板只关注和认同一样东西，那就是业绩，这也是评判一个员工是否优秀的唯一标准。”

为了提高企业的业绩、创造成功的利润效益，老板会积极鼓励员工在处理业务、开展工作时，发挥个人的主观能动性，一切都为创造最佳业绩服务。

在激烈的竞争中，员工面临的是市场和竞争对手的双重压力，只有保持良好的业绩才能为自己赢得一席之地。

李强在某贸易公司贸易部担任经理，由于贸易部的业绩直接关系到公司年度计划的完成，也直接关系到每个员工的年终奖，所以李强在工作的时候感到很大的压力。

自己想要有出人头地的机会，就必须拿出良好的业绩。

李强有一个大客户就是某商贸公司——天意，而这个公司每年都要向李强所在的公司购买20万元的羊毛。

但是，今年天意却迟迟没有进货，按照合同规定，如果3天后再不履行早已签订的合同，李强的公司有权不再提供货物，而且剩下的货款还照样收取。

这时，李强找到天意公司，说明了情况，对方态度诚恳，希望不要中止合作，只是公司目前资金出了点儿问题，一时提不了那么多的货。

于是，李强提出了一个建议：天意公司可以分3个月进行提货，这样不仅能解决天意公司无法一下子拿出那么多货款的现实困局，对于自己公司来说，也可以及时补充资金，这种提议对两家公司都有好处。

当然，天意公司很痛快地就同意了李强的建议，李强把情况向公司汇报后，经过公司授权，与天意公司重新签了一份补充协议。

李强不仅为公司赢得了一个大客户的合作，更维护了公司的利益，因此得到了老板的表扬。

李强通过自己的变通为公司争取到了最大限度的利益，这就是他具有能力的体现，-试想如果李强意气用事，认为：既然是对方公司违约，自己就可以不再提供货物，那么自己还可以收获余下的货款。

当然，这样做对方不会有异议，但是却为此失去了一个很好的客户，公司的利益自然会受到很大的影响。

所以说，职场上意气是最忌讳的东西，只有你做出了业绩才是最重要的。

因为，老板不会过于关注你你做事的过程，只会看你做出的结果，这就是市场经济原则。

某知名企业人力资源部经理曾说：“工作简历中，唯有业绩这一栏是我最关心的，因为它代表了员工的真正价值。”

不错，在职场上，不能创造业绩的人是无法获得老板赏识的，自身也不可能得到丰厚的回报。要证明自己在职场上是一个有用的人，唯有创造出业绩，因为只有业绩才最有说服力。

李宇最近一段时间失去了工作，心情和生活状况都处于低谷，但是一个偶然的的机会，他跟着一位师傅学习擦鞋，他的人生开始有了新的变化。

李宇很快就迷上了这个工作，不仅跟这个师傅学习擦鞋的技术，还向其他好的擦鞋匠求教。

<<出业绩才是硬道理>>

日子一天天地过去了，李宇的擦鞋技艺越来越精湛。

经过自己的一段时间的研究，他还开创了一套自己的方法：不用鞋刷，而用木棉布绕在右手食指和中指上代替刷子，鞋油也是特制的。

这个办法十分有效，那些早已失去光泽的旧皮鞋，经他的手后无不焕然一新、光可鉴人。

慢慢地，李宇凭借着擦鞋这件十分简单的工作赢得了很好的声誉。

不久，他的精湛技艺很快被一家旧鞋修补连锁店注意到，于是这个公司聘用李宇为店里的擦鞋师。

李宇来到这里之后，店里的生意直线上升，顾客络绎不绝。

有时候，人们不是为了擦鞋而来，而是专门来欣赏李宇无与伦比的擦鞋技艺，对他们来说，那无疑是一种享受。

凡是来过店里的顾客都深深记下了李宇的名字。

凭着自己炉火纯青的技术，李宇赢得了众多顾客的青睐。

他也自然成了店里的一块金字招牌，同时，他也为自己创造了一份辉煌的业绩。

半年后，他升为店面经理。

李宇的经历给我们这样一个启示：在这个以业绩为标准的时代，不管你学历如何。

不论你从事什么样的行业，不论你职位有多高或是有多低，只要你能做出良好的业绩，那么你就可以获得更好的发展，实现自己的目标。

如果李宇怕擦鞋丢面子，不肯从事这样的工作，那么也就不会有以后的成就。

同时，一个人想要创造更好的业绩就要提升自己能力。

一个企业想要有长足地发展，业绩是关键。

同样，一个员工在公司的地位如何，不管你长相如何，不管学历如何，若想在公司里成长、发展，实现自己的目标，就必须作出业绩来，只有这样，你的梦想才能得以实现。

只要你能创造业绩，不管在什么公司。

都能得到老板的器重，得到晋升的机会。

因为你创造的业绩是公司发展的决定性条件。

……

<<出业绩才是硬道理>>

编辑推荐

《出业绩才是硬道理》向职场中人传达了业绩决定职场命运的观念，对于职场中人具有很大的指导意义，同时，本书还例举了很多引人入胜的事例，相信可以为你的职业生涯提供实用而富有创意的忠告和建议，阅读并思考《出业绩才是硬道理》，它将为你扫除心灵迷雾，指引成功之路。相信只要“努力工作，不折腾”，你定会取得更加辉煌的业绩，你定会取得更加令人羡慕的成就！

<<出业绩才是硬道理>>

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>