

<<企业目标达成的超常规策略>>

图书基本信息

书名：<<企业目标达成的超常规策略>>

13位ISBN编号：9787545405651

10位ISBN编号：754540565X

出版时间：2010-9

出版时间：广东省出版集团图书发行有限公司（广东经济）

作者：黄维

页数：132

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>

## <<企业目标达成的超常规策略>>

### 内容概要

很多时候企业做了目标分解，对于目标达成策略上没有花太多的时间，而总以为每个部门会自己想办法达成。

事实上，目标达成的策略比目标分解更加重要，只是完成简单的数字分解是没有意义的。而且只有把达成目标的若干策略再进一步细分，才可能变成计划，才可以落地执行，这才是最重要的。

本书重点要和大家分享的就是一些超常规的策略。希望大家能结合自己的企业实际加以思考和灵活运用。

## <<企业目标达成的超常规策略>>

### 作者简介

黄维，合才（中国）教育投资集团总裁；合才（中国）教育投资集团首席专家；目标达成权威专家；著名企业经营策略专家；第五代咨询模式核心创始人之一：哈佛大学、麻省理工大学、马里兰大学访问学者；2008、2009年度广东省十大杰出培训师；中山大学房地产教育中心主任；广东省企业培训协会副会长。

27岁，作为最年轻的客座教授登上清华大学EMBA班的讲台，自此以专家学者的身份受邀于国内诸多著名高等院校讲学，足迹遍布北京大学、浙江大学、中山大学、重庆大学等，并多次前往国外著名大学、机构交流访问，同时受聘于多家专业咨询顾问机构任高级培训讲师，担任数家知名企业的咨询顾问、管理顾问，长期致力于企业的团队、管理、营销实践工作。

31岁，奇迹般地完成由学者向企业家的转变，与国内著名咨询培训权威人物张栋先生合作成立广州合才企业管理咨询有限公司并就任总裁。

短短三年时间，将一家只有十几人的培训公司打造成为一个员工超过300人，业绩倍增1000倍的教育投资集团，同时也创造了一个国内咨询培训行业的神话。

由他领衔策划研发的“企业目标100%达成系统”，以独创的“业绩定报酬”合作模式，独特的五力训练模型，彻底颠覆培训咨询界的传统方法和手段。

其带领的“合才目标达成军团”协助了近百家中小型企业打造团队、建设系统、实现业绩倍增，成为备受欢迎和关注的“企业目标达成专家”。

个人著述：书籍：《打造地产销售精英》、《赢在售楼部》、《企业目标达成的超常规策略》。  
教学光盘：《目标达成的秘密》。

## <<企业目标达成的超常规策略>>

### 书籍目录

策略一：完善的系统支持 1.企业目标达成的前提是企业系统的建立 2.企业建立系统困难的原因分析 3.如何完善企业系统策略二：科学的激励机制策略三：创新的商业模式策略四：扩大格局，整合资源策略五：老技术新应用，新增长策略六：最大限度盘活存量资源策略七：改变销售形式策略八：改变销售价格策略九：建立强大的企业文化系统策略十：设计更高单价产品给顶级客户策略十一：使用超级客户见证策略十二：改变客户的观念，学会教育客户策略十三：将客户编程我的业务员策略十四：将客户的风险逆转策略十五：完善客户服务系统策略十六：合作是最开打开新方法策略十七：加强管理团队和业务的领导力训练策略十八：借助企业智囊团策略十九：软传播企业品牌推广的核武器策略二十：业绩提升100%的十大秘诀策略二十一：只要一招，业绩就倍增附录一：凝聚的力量——百分之百团队凝聚力训练营附录二：相信目标的力量——企业目标100%大成系统总裁特训营附录三：企业教练技术——突破性领导力体验式研讨会附录四：业绩定报酬——企业目标百分百大成咨询辅导系统

## <<企业目标达成的超常规策略>>

### 章节摘录

滴眼药水，设计一个漏斗作为配套工具；筷子上挂一个风扇，便于食物快速冷却；在健身自行车前面加一个小灯泡，靠运动发电照明，会让它持续的变亮。

这些都是创意，好的创意就是财富，创意其实也不难，关键是有没有心。

春秋航空的多种增收方式使它成为2008年全球唯一赚钱的航空公司。受2007年石油上涨的影响，包括中国南方航空公司、中国（国际）航空公司在内的全国乃至全球航空产业都经营惨淡。

但在2008年，春秋航空公司是唯一一家状态好的公司，它为什么可以赚钱？

因为它的飞机小，减少空座率，距离近，在飞机上不提供餐饮，如果实在饿了就花钱买，这样客户也吃到了可口的饭菜。

除了这些，春秋航空还有哪些赚钱的途径呢？

春秋航空公司有一个职位很特殊，叫“增加收入总经理”，这个人的工作就是想怎么样增加公司的收入。

在飞机上怎么可以赚钱呢？

销售产品。

比如免税商品、酒水、纪念品、汽车、书、房子、服装、信用卡、保险、拖鞋、旅游产品、基金等，除了国家不允许卖的和飞机上不允许卖的以外，所有商品都可以卖。

坐飞机的时间很无聊，如果有一个人过来跟你聊天，即使是推销产品的，都不会让人厌烦。

而这个互动就意味着你在那里被他推销，而且自己还愿意被推销。

.....

<<企业目标达成的超常规策略>>

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>