

<<狼团队>>

图书基本信息

书名：<<狼团队>>

13位ISBN编号：9787562251361

10位ISBN编号：7562251363

出版时间：2011-10

出版时间：关古 华中师范大学出版社 (2011-10出版)

作者：关古

页数：243

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>

<<狼团队>>

内容概要

具备狼性品质的销售团队，是企业商海鏖战的主力。
锻造一支“拉得出，冲得上，打得赢”的销售队伍是销售经理的伟大使命，这也直接关系到企业的兴衰。

《狼团队》从销售团队建设的13个细节，详尽阐述狼性销售团队的建设之道。

<<狼团队>>

作者简介

关古，资深团队建设训练导师、慧帮管理咨询首席顾问、企业教练、NLP高级执行师、中国总裁网合作讲师，现任某大型央企高级销售经理。

他，喜欢销售工作，大学毕业后，从基层销售员开始做起，走南闯北，并在此过程中找到了成就感。十余年的销售经验与团队管理经验，加上刻苦钻研的精神，使他总结出了一套独特的团队训练方法。

书籍目录

狼性团队是治理出来的 销售经理决定团队成败 销售经理应具备的素质 细节一：心态决定一切 销售经理的正确心态 要时常换位思考 如何培养下属的积极心态 细节二：销售人员是第一位的 带头人，也是后勤部长 如何把销售人员放在首位 细节三：善于调动下属的情绪 停止抱怨 调动下属的情绪 员工情绪低落 如何提高员工的工作激情 细节四：工作中要公正公平 力求做到公正公平 工作中体现公正 平等竞争的氛围 细节五：恰到好处的赞赏 表扬的力量 表扬的学问 赞赏和潜能 细节六：批评要讲方法 下属犯错了 批评可以是一种激励 容易被接受的批评 细节七：敢于担当 敢于承担责任 决策失误 认错 细节八：诚信是最昂贵的成本 诚信的价值 让你下属绝对信任你 细节九：合理授权 每个人都想拥有权力 实施授权 细节十：做好骨干下属的工作 如何留住骨干下属 运用情感经营 驾驭和激励骨干下属 细节十一：帮助下属实现家庭与工作的平衡 工作和家庭平衡的意义 如何避免下属的家庭负面影响 建立“工作—生活”计划 细节十二：做好公司与销售人员间的协调工作 销售经理的上下协调艺术 加强执行力度 左右逢源带来高业绩 细节十三：协同作战 销售危机的化解之道 团队向心力 高效团队

<<狼团队>>

章节摘录

版权页：狼过着群居生活，一般七匹为一群，每一匹都要为群体的繁荣与发展承担一份责任。

狼与狼之间的默契配合是狼成功的决定性因素。

不管做任何事情，它们总能依靠团体的力量去完成。

敏锐的观察力、专一的目标、默契的配合、好奇心、注意细节以及锲而不舍的耐心使狼总能获得成功。

狼的态度很单纯，那就是对成功坚定不移的向往。

在狼的生命中，没有什么可以替代锲而不舍的精神，正是因为如此才使得狼得以顺利地生存下来。

狼群的凝聚力、团队精神和训练成为决定它们生死存亡的决定性因素。

因而狼群很少真正受到其它动物的威胁。

狼驾驭变化的能力使它们成为地球上生命力最顽强的动物之一。

狼过着群居生活，一般七匹为一群，每一匹都要为群体的繁荣与发展承担一份责任。

狼与狼之间的默契配合成为狼成功的决定性因素。

不管做任何事情，它们总能依靠团体的力量去完成。

敏锐的观察力、专一的目标、默契的配合、好奇心、注意细节以及锲而不舍的耐心使狼总能获得成功。

狼的态度很单纯，那就是对成功坚定不移地向往。

在狼的生命中，没有什么可以替代锲而不舍的精神，正因为这种精神才使得狼得以千辛万苦地生存下来，狼驾驭变化的能力使它们成为地球上生命力最顽强的动物之一。

为了生存，狼一直保持与自然环境和谐共生的关系，不参与无谓的纷争与冲突。

对内倡导团结互助，对外强调协同合作、和谐共生。

现在的市场竞争环境不是哪个人单枪匹马能够驾取得了的，很多管理经验和成功范例告诉我们，一个高效的团队是取得市场竞争胜利的重要保证。

一个团队战斗力的强弱在很大程度上取决于这个团队中“头儿”的素质、“头儿”的管理。

如狼群般战无不胜，使命必达！

在狼性团队的建设与管理中，我们每天都在寻找解决问题的答案，如果你是一个销售团队中的“头儿”，你是否曾经或者正有如下的疑问？

<<狼团队>>

编辑推荐

《狼团队:销售经理带出优质团队必须注意的13个细节》从销售团队建设的13个细节,详尽阐述狼性销售团队的建设之道。

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>