

<<并非分秒必争>>

图书基本信息

书名：<<并非分秒必争>>

13位ISBN编号：9787807060550

10位ISBN编号：7807060557

出版时间：2005-5

出版时间：上海远东出版社

作者：戴夫·卡尔

页数：199

字数：200000

译者：黄立仪

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>

<<并非分秒必争>>

内容概要

本书列举了优秀的业务员在时间管理上的十项金律，而其核心价值即在于指导你如何有效的方式思考自己的工作，最有效地运用时间。

这些金律通过我个人于销售工作上的30多年经验，已经“搓地有声”。通过我所主持的研讨会，以及和我所训练或协助发展的数千位业务员的互动，这些金律得以进一步强化和去芜存菁。

因此，它们在这些年逐渐成形，并且在全世界业务员的生活中受到层层粹练。

根据我多年的观察以及和数万名业务员的共事经验，我相信这些管理秘诀都具有转变我们工作成果的力量，可以让你在争端较少的情况下销售得更多，并且赢回成就、喜乐和个人生活上的休闲时间。

<<并非分秒必争>>

作者简介

戴夫·卡尔，专业顾问、教育家，也是美国两家不同行业的公司中业绩第一的顶尖业务员。

成功的业务员生涯，让戴夫·卡尔把自己多年来积淀的工作经验结合相关学习理论，身体力行，总结出优秀业务员在时间管理方面的10大金律，并通过他所主持的研讨会以及与其相关的数

<<并非分秒必争>>

书籍目录

每天都在进行的战争！

第一章 扎下根基，确立准则与目标 保持无限活力的心态 如何让自己具备“多多益善”的心态？

时间管理的基本策略 让你在价值具体化 从下列问题展开 编辑整理 为什么这么麻烦？

第二章 谋定而后动 周期性的计划 重整年度计划 拟定计划后的3项成果 每季的计划会议 每月的计划会议 每周的计划 每日的计划 行动前的准备工作 行动后的深思熟虑第三章 正确思考 有效管理时间的思想过程 分析 依重要性排出先后次序 规划 想像 深思熟虑第四章 将客户和潜在客户依优先顺序排列 锁定少数高潜力客户，为何能获得更好的结果？

高潜力顾客的定义 判断潜力 进入更深的层次 计算合作可能性 评估合作可能性 评分QPC 进行ABC分类 成长型和维持型的客户第五章 绝不随波逐流第六章 改掉造成时间浪费的坏习惯第七章 建立一套有效率的系统第八章 建立有效的业务操作程序第九章 培养有益的人际关系第十章 保持工作与生活的平衡

<<并非分秒必争>>

媒体关注与评论

书评最好的时间管理，并非用最少的时间做最多的事，而且每一秒都在做对事！

试试回答上面的问题： 1、几年来你所销售的产品或服务是否越来越多？

2、这些产品或服务是否变得越来越复杂和难以搞定？

3、你是否比3年前更难见到你的顾客？

4、语音信箱是否会让你跳脚？

5、顾客是否希望你不要突然造访？

6、顾客的时间压力是否让你即使面对面也无法畅所欲言？

7、公司要求你收集的信息是否越来越多？

8、上级是否期望你完成更多的报表，参加更多的会议？

9、上级是否期望你在组织内和其他人更亲密地共事？

10、是否发现自己比几年前工作得更卖力？

11、压力和工作时间是否导致你个人的人际关系受创？

12、是否担心你个人的工作绩效？

只要有1题的答案是肯定的，你就有足够的理由注意改善自己时间管理的技巧； 如果有3题以上答“是”的话，那就赶快放下手边的所有事情，开始阅读本书！

时间管理10大金律： 扎下根基，确立规则与目标； 谋定而后动； 正确思考； 将客户和潜在客户依优先顺序排列； 绝不随波逐流； 建立一套有效率的系统； 建立有效的业务操作程序； 培养有益的人际关系； 保持工作与生活的平衡；

<<并非分秒必争>>

编辑推荐

最好的时间管理并非用最少的时间做最多的事,而是每一秒都在做对事!试试回答下面的问题:1、几年来你所销售的产品或服务是否越来越多?2、这些产品或服务是否变得越来越复杂和难以搞定?3、你是否比3年前更难见到你的顾客?4、语音信箱是否会让你跳脚?5、顾客是否希望你不要突然造访?6、顾客的时间压力是否让你即使面对面也无法畅所欲言?7、公司要求你收集的信息是否越来越多?8、上级是否期望你完成更多的报表,参加更多的会议?9、上级是否期望你在组织内和其他人更亲密地共事?10、是否发现自己比几年前工作得更卖力?11、压力和工作时间是否导致你个人的人际关系受创?12、是否担心你个人的工作绩效?只要有1题的答案是肯定的,你就有足够的理由注意改善自己时间管理的技巧;如果有3题以上答“是”的话,那就赶快放下手边的所有事情,开始阅读本书!

<<并非分秒必争>>

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>