

<<业绩才是硬道理 杨宗华>>

图书基本信息

书名：<<业绩才是硬道理 杨宗华>>

13位ISBN编号：9787888381278

10位ISBN编号：7888381278

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>

## <<业绩才是硬道理 杨宗华>>

### 内容概要

杰克·韦尔奇说过：“要想获得晋升，就要交出动人的、远远超出预期的业绩。”好队伍靠磨练，好业绩靠管理。

对于销售管理者来说，每天都充斥着大量的棘手问题：销售团队懒散疲惫，缺乏足够的冲劲；团队业绩迟滞不前等等。

面对管理压力，如何才能凝聚团队、飙升业绩？

中国著名实战管理培训专家杨宗华博士聚焦企业所面临的一系列现实问题，帮助销售管理者将工具方法运用于实战中，以快速提升组织和个人的绩效。

适用问题：销售队伍的懒散疲惫、没有干劲；销售人员的业绩不稳定；销售管理人员如何用会议激励员工。

适合对象：组织的中、高层管理者、销售管理者，以及致力于成为管理层的营销人员。

<<业绩才是硬道理 杨宗华>>

书籍目录

- 一、销售业绩飙升的障碍
- 二、销售障碍的解决之道——界定标准
- 三、有效的销售会议如何召开
- 四、营销团队经营管理的灵魂——会议管理
- 五、赢得业绩的七把利剑（上）
- 六、赢得业绩的七把利剑（下）
- 七、设计有效的盈利模式（上）
- 八、设计有效的盈利模式（下）
- 九、用人格魅力驱动销售业绩
- 十、积极心态 让坏事变成好事

<<业绩才是硬道理 杨宗华>>

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>