第一图书网, tushu007.com

<<业绩才是硬道理(5DVD)>>

图书基本信息

书名：<<业绩才是硬道理(5DVD)>>

13位ISBN编号：9787888633766

10位ISBN编号：7888633765

出版时间：南京大学电子音像出版社

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

内容概要

讲师介绍：杨宗华，工商管理博士，中国实战管理培训专家，国际注册管理咨询师（CMC），美国区域营销管理认证师（美国ROS认证），清华大学继续教育学院特聘教授，北京大学销售管理高级研修班特聘讲师。

曾任多家知名大、中型企业营销高管、总经理、董事，十多年处于销售管理的第一线，具有丰富的管理与培训实战经验，积累了大量的实战管理经典案例。
长期以来，杨老师致力于中国企业销售管理的系统研究，出版了《业绩才是硬道理》、《责任胜于能力Ⅱ》、《许三多精神》等多部经管著作。

其精品课程《业绩才是硬道理》是专门针对企业总裁、CEO、销售高管人员等研发的培训课程。《业绩才是硬道理》从转变销售管理思维为切入点，从人力资源、岗位设计、薪酬设计、营销模式、团队建设等多方面内容展开，为企业打造极具竞争力的营销管理系统，为企业培训输送销售管理精英骨干，使企业迅速飙升。

<<业绩才是硬道理(5DVD)>>

书籍目录

模块一：业绩飙升的障碍
01 全球经济拐点下的中国企业
02 阻碍企业业绩飙升的十二道难关
模块二：营销目标的设定与管控
01 科学制定业绩目标——整体思考 整合资源
02 有效管控业绩目标——向下负责 有效沟通
模块三：驱动销售组织的影响力
01 三大典型销售管理者
02 销售管理者的权力特征
03 金牌影响力=员工忠诚度
模块四：突破销售业绩的四大思维
01 销售人才思维
02 销售导向思维
03 销售人员激励思维
04 销售人员发展思维
模块五：利润最大化的核心修炼
01 企业营销深层问题剖析
02 总裁6+1核心修炼模型

第一图书网, tushu007.com

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