

# 《涡轮教练》

## 图书基本信息

书名：《涡轮教练》

13位ISBN编号：9787111483685

出版时间：2014-11-1

作者：博恩·崔西 (Brian Tracy), 坎贝尔·弗雷泽 (Campbell Fraser)

页数：199

译者：李云

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《涡轮教练》

## 内容概要

# 《涡轮教练》

## 作者简介

博恩·崔西

这位曾在全球40多个国家举行过演讲、拥有超过5 000万的学生们的世界权威培训师，能让迈克尔·戴尔、沃伦·巴菲特、比尔·盖茨、杰克·韦尔奇坐在台下细心聆听他的讲座！作为个人和职业发展领域专家，他将自己20余年的培训和教练经验汇总成一本高价值的自我教练手册，帮助读者通过思考、规划、行动，成为事业与生活的成功者。

## 书籍目录

前言

第一部分

目标清晰

第1章 战略规划

第2章 从事哪个行业

第3章 研究竞争

第4章 了解你的客户

第5章 找到你的强项

第6章 解除限制因素

第7章 你在S形曲线的什么位置

第二部分

提高效率

第8章 提高生产力的11种方法

第9章 帕累托法则

第10章 归零思考法

第11章 有效委托

第12章 杠杆的力量

第13章 李嘉图的比较优势法则

第14章 帕特农原则

第三部分

壮大企业

第15章 提高收益的7种方法

第16章 客户满意的4个层次

第17章 通过客户的推荐建立你的生意

第18章 制订一个强大的营销计划

第19章 完成你的营销计划

第20章 创建你的个人品牌

第21章 利润最大化

高级培训和辅导项目

价值观列表

关于作者

# 《涡轮教练》

## 精彩短评

- 1、小书，方便翻翻但即止于此了，内容太泛没有针对性。
- 2、超出预期，居然灰常不错！短小精悍，说道了点子上！特别是提高效率的篇章，有了新的启发！
- 3、与十二个关键点 那本书的内容有点重复..
- 4、对使命接纳，与世界和解，用行动触摸思考无法到达得地方。
- 5、尔尔
- 6、打鸡血的传销哈哈！真的挺燃！
- 7、还不错，一步步走，一步步学习！

# 《涡轮教练》

精彩书评

## 章节试读

### 1、《涡轮教练》的笔记-第1页

简单明了的个人管理书。工作一段时间后，对自己的职业生涯进行反思和规划很有必要。成功来自思考、规划、决定和行动。

个人战略规划简单来说就是做SWOT分析，分析自己的长处、劣势、机会和威胁，确保做自己擅长的事，并给收入带来积极的影响。

具体来说，首先要确定自己的核心竞争力，考虑通过哪些方式加以强化，并在日常活动中加以落实。研究竞争对手，确保自己的产品和服务具有独特卖点，比对手好90%。研究客户，客户最需要什么？识别并满足核心客户的需求。

懒惰常常是阻碍自己实现目标的最大敌人。控制自己的时间、行动、态度。学习期，重点是执行。成长期，重点是保持竞争优势，对未来进行储备。下降期，重点是重新确定目标，进行战略调整。

1. 清晰的目标，有时间限制。
2. 行动计划，列出做事的顺序，从最有价值的任务开始，重点完成价值高的工作。
3. 集中注意力。
4. 工作与休假的平衡。参加有助于提升竞争力的社交活动。
5. 对工作进行分类，同一时间完成一类。
6. 记录每天完成的工作，区分重要程度，对价值低的工作进行外包。

帕特农原则——多方面的细微改进使结果大幅优化。

商业活动的重点：销售、服务、定价、促销、推荐、生产效率、控制成本。

1. 使产品更有吸引力。
2. 营销策略。
3. 客户服务（年龄、性别、工作、经济能力、购买力、特征、习惯）。
4. 定价结构。
5. 促销活动。
6. 客户推荐（对客户的回馈，分享型礼物）。

提高收益：

1. 扩大销售（扩大客户群、增加现有客户购买频率、增加品种、增加单次销售额，满减满赠）。
2. 提高价格（升级包装、提高质量、物有所值）。
3. 高利润销售（分析产品、客户的盈利能力）。
4. 减少成本（销售方式、营销成本）

客户满意——客户期望得到什么，取悦客户，超预期，通过客户推荐建立生意。

工作——开发/保持客户。注意客户与销售人员的匹配。

个人品牌：

1. 专业化，擅长的领域、产品、服务、技术。
2. 领导力，在特定领域具有知识、技术娴熟、受到尊敬。
3. 个性，值得信赖。
4. 区别性。
5. 可见性，个人标签，名片。
6. 一致性。
7. 坚持。

回报率——时间、员工、客户、营销、产品、市场。

# 《涡轮教练》

## 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:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)