

《带好狼性团队》

图书基本信息

书名：《带好狼性团队》

13位ISBN编号：9787798635890

出版时间：2014-7

作者：臧其超

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

《带好狼性团队》

内容概要

狼性团队成员有何特征？

狼性团队如何创造非凡的业绩？

狼企老板或领导者需要怎样的管理智慧？

如何打造狼性精神？

如何铸造万众一心的狼性团队？

“狼企经营”专家臧其超将拨开迷雾，为您一一解答。

《带好狼性团队》

作者简介

臧其超是中国最权威的“狼企经营”专家、“狼企体系建设”专家，华人股权投融资实战第一人，7家公司的合伙人与投资人，中国出版并销售著作最多的企管专家之一，有近50部著作；其中《夺单——狼性销售人员必修课》受到数十万家企业营销实战团队的推崇，发明了《狼企营销体系》系统工具落地包，首创“立体辅导”、“互生落地”的咨询式培训模式。

书籍目录

碟一

狼企领导人的管理智慧（上）

1. 领导人永远记住：团队八成靠带两成靠管
 2. 员工不会做你希望的，只会做你检查和考核的
 3. 领导是对人的，管理是对事的；对人要相信对事要怀疑；对人要支持和认可；对事要盯紧一点 紧盯一点
- 销售员常犯毛病 一、懒散、疲惫、松散、迷茫
- 辅导方法：
1. 有3个表现、3个原因、3点经验
 2. 老板或领导一定要做到哪三条？

碟二

销售员常犯毛病 二、违反公司规章制度

辅导方法：

有2个原因

销售员常犯毛病 三、销售动作混乱

辅导方法：

1. 有3个原因、3个经验 2. 拜访客户有3带。
- 销售员常犯毛病 四、一有能力就跳槽（上）
- 辅导方法：
1. 有3点原因、6个理由
 2. 领导坚持2个好习惯
 3. 做领导一定要有非常开阔的胸怀
 4. 点明员工4条出路
 5. 能当老板永远是胆量比较大，最重要的是敢担当

碟三

销售员常犯毛病 四、一有能力就跳槽（下）

辅导方法：

6. 已成交的顾客，对你是最重要
7. 成功是开始于自己，但结束于朋友
8. 你骗谁都不能骗已经跟随你或借钱给你的人
9. 成为狼性销售高手必须具备的6大特质

销售员常犯毛病 五、拉帮结派（上）

辅导方法：

1. 创造企业良性抱团精神
2. 搞关系要点：引发双方相互欠

碟四

销售员常犯毛病 五、拉帮结派（下）

辅导方法：

3. 企业四类人容易故意搞帮派
4. 越亲近的越严格，越看重的越检查，越攀近的越疏远

销售员常犯毛病 六、业绩起伏不定（上）

辅导方法：

1. 业绩起伏不定3原因 2. 提拔考核人6原则 3. 一招化解招人难
4. 销售的4大步骤、25小步骤拆解，迅速成交（上）

《带好狼性团队》

碟五

销售员常犯毛病 六、业绩起伏不定（下）

辅导方法：

5. 效能型与效率型销售模式的不同及管控要点

6. 销售的4大步骤、25小步骤拆解，迅速成交（下）

碟六

狼企领导人的管理智慧（下）

1. 狼企领导人常犯的六大错误

2. 懂得授权

3. 领导人常犯的沟通毛病

4. 真正把团队带好公司管好

一定要做到修心养性 不断的去修炼自己

修心养性才会让你真正的不断的往前走

《带好狼性团队》

精彩短评

1、狼性总裁

《带好狼性团队》

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