

# 《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

出版社：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)

# 《业绩才是硬道理(5DVD)》

## 内容概要

企业怎样才能持续赢利？销售业绩为何难以飙升？要生存！要业绩！要发展！要业绩！

总裁实战“6+1”核心修炼，销售管理四大创新思维，带领总裁突破十二道业绩难关，破解销售迷局，引领业绩飙升。

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》、《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(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

# 《业绩才是硬道理(5DVD)》

## 精彩短评

1、质量较好，但内容还未来得及看，不知怎样？

# 《业绩才是硬道理(5DVD)》

## 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)