

让胜利成为习惯



[让胜利成为习惯_下载链接1_](#)

著者:[韩]全玉杓

出版者:万卷出版公司

出版时间:2008-12-1

装帧:普通

isbn:9787807593409

韩国围棋界有一种说法，叫做“连走三步妙手必败”。即因局势不利而绞尽脑汁想出妙手或被逼无奈不得不连番使出妙手也不可能彻底扭转棋局

作者介绍:

韩国人，1983年进入三星电子，在担任国内战略营销团队队长期间，作为绝对主力创造了ANYCALL、PAW、ZIPEL、HAUZEN等品牌的营销神话....

目录: 序言: 能改变战争规则的“赢家法则” 第一部分
像闪电一样行动的“执行型团队” 围绕着顾客转动的“执行型团队”
把自己该做的事情当做献给上帝的祭礼 让工作成为嘉年华
我们是演员, 工作岗位就是我们的舞台 没有人会给你激情
不要让团队在无秩序的环境中工作 能成功的人从不宽以待己
提高团队竞争力的时间管理方式 世界上最糟糕的借口——“没有时间”
乐于把你的一切投入到痛苦相伴的创新活动中 感到“满足”的瞬间便是衰败的开端
伴随“革新”而来的甜蜜的痛苦 谋求创造和革新的五个步骤 适者生存 第二部分
享受创造过程中的痛苦 不论人生还是商务活动, 都是自我营销 人生是自我营销的延续
一份提案书也要体现你的个性 一张报告、一份提案书也要做成艺术品
你的秘密武器是与众不同 想学知识吗, 学校在你的脚下
就在“这里”, 就在“这一刻” 无人能取代我的技能
团队能提供给职员的最好福利是“残酷的训练” 只有专家才能存活下来 第三部分
通过划分、分析、结构化制定严密的流程 构建严密的流程, 使团队的力量更上一层楼
确定的流程能产生确定的结果 世界靠流程的力量而转动 如何制订合理的业务流程
共享知识, 使团队的力量更上一层楼 制定远大目标, 评估要冷酷无情
不可实现的5%的增长率和可实现的30%的增长率 越没有业绩的团队领导越宽厚
考核要公正, 评估要冷酷 平凡的增长谈不上“成果”
认识到细节的力量, 划分整体, 再仔细观察 失之毫厘, 谬以千里 分析、分析、再分析
划分整体, 就能找出解决方案 失败是最好的教材, 要学习共享“失败笔记”
赢家会坦然接受并承认自己的失败 能认可失败的团队文化非常重要
共享知识时会面临的窘境——“这是我的知识!” 第四部分
让每个成员都成为营销战略的高手 每一名职员都是营销人员
战略家与众不同的5种秘密法则 钱会流向最低的地方, 请在现场找答案 在现场找答案
避免判断错误 给自己的未来勾画蓝图
没有比客户更好的推销员, 客户说的梦话也要倾听
客户的抱怨声永远不会消失, 只会更加强烈 客户的抱怨声只有在最后时刻才能听到
我的月薪不是老板付的, 而是客户付的 CRM不是软件, 而是习惯
客户渴望一对一的交流 如果你记住了客户, 客户也会记住你——赢得客户的芳心
将挣来的钱回馈给客户 第五部分 不放弃原则, 建设有规范的团队文化
不懂礼节的团队无异于一座“坟墓” 问候是和他人打交道时的首要礼节
用时刻准备就绪的端正态度武装自己 无须资本的投资, 微笑就能获得回报
“微笑”如同服务团队的生命线 将工作岗位变成游乐园
和战略一同开启一天的门, 用切实的整理作业提高射门得分的能力
和战略一同开启一天的工作生活
发挥能射门得分的整理习惯, 并将其衔接到成果 第六部分
不达目的誓不罢休的执著的执行力 坚持诚信 水越深, 越无声
没有“诚信”就不能获得真正的成功 越有诚信的人越严于律己, 宽待顾客
无条件地模仿他人也是一种卓越的战略 要善于求学, 要善于求助
单靠效仿优秀的人, 就能获得一半的成功 坚持不懈的人最终能做大事
执著能创造一部成功的连续剧 拜访顾客117次的韧劲和执著 结束语: 让胜利成为习惯
..... (收起)

[让胜利成为习惯 下载链接1](#)

标签

成长

励志

职场

让胜利成为习惯

企业家

评论

重点在于实践

很不错

[让胜利成为习惯_下载链接1](#)

书评

[让胜利成为习惯_下载链接1](#)