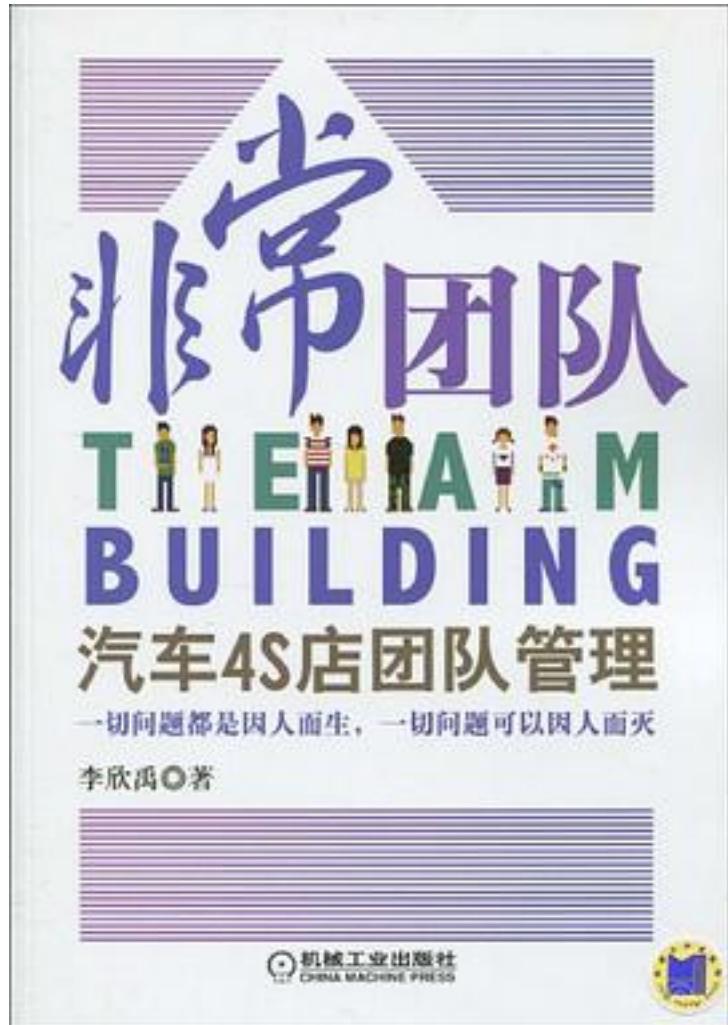


# 非常团队



[非常团队 下载链接1](#)

著者:李欣禹

出版者:机械工业

出版时间:2010-1

装帧:

isbn:9787111286646

本书的主要内容有：影响汽车4S店销量的主要因素；汽车4S店团队建设的基本命题；

汽车4S店团队建设的基本问题；汽车4S店人员的甄选与培养；加强成员间的有效沟通，实现精诚合作；构建高效团队的成功基因；实施有效的目标管理与绩效控制；有效领导与激励，打造高绩效团队。

该书针对目前和未来我国汽车行业的发展状况，以全新的视角来讨论汽车4S店企业团队建设中的诸多问题，视角独特，观点新颖，具有一定的借鉴价值，是汽车4S店投资者、经营者、管理者，以及从事相关工作的人员的重要的参考书。

作者介绍：

李欣禹：国内专业的汽车营销咨询与培训专家、星辰(中国)咨询机构高级咨询师、哈佛智业首席营销顾问，具有十余年从事汽车产品等销售方面的专业经验。

不仅为宝马销售商、凯迪拉克销售商、东风雪铁龙代理商(4S店)、东风悦达起亚代理商(4S店)、东风标致代理商(4S店)等众多汽车销售企业进行了有效的培训，而且还针对汽车购买客户进行系列的专业培训，对客户购车的心态和购车行为有良好的把握。所开展的汽车销售的公开课程和企业内训，均得到了受训企业的极高评价，并提高了这些企业的销售业绩。

已在《销售与市场》上发表有关汽车销售的专论《汽车销售：实现终端业绩》等，并被连续刊载。同时，在国内某知名媒体主办的“王牌汽车销售员”培训大讲堂获得了汽车销售业界的认可。

目录: 前言第一章 影响汽车4S店销量的主要因素第二章  
汽车4S店团队建设的基本命题第三章 汽车4S店团队建设的基本问题 第一节  
认知误区：4S模式等同于团队建设 第二节 团队不等同于企业组织 第三节  
高效团队的八个基本特征 第四节 建设高效团队的目的与意义 第五节  
团队建设的六大原则 第六节 团队建设的基本流程第四章 汽车4S店人员的甄选与培养  
第一节 团队成员应具备的素质 第二节 企业团队成员的角色与责任 第三节  
企业团队成员的职能 第四节 企业团队成员的科学甄选 第五节 建立高效的培训体系  
第六节 团队精英的培养与能力提升第五章 加强成员间的有效沟通，实现精诚合作  
第一节 影响沟通的六大因素 第二节 沟通的误区与障碍 第三节 沟通的方法与技巧  
第四节 向上沟通、水平沟通和向下沟通 第五节 化解团队成员对新举措的抵制 第六节  
改善团队成员的工作表现第六章 构建高效团队的成功基因 第一节  
忠诚不仅仅是企业内部员工的问题 第二节 团队内部的冲突容易导致人员流失 第三节  
互信是高效团队的基石 第四节 建立团队成员的认同感与归属感 第五节  
团队精神与团队文化建设 第六节 建立企业和员工的忠诚——学会感恩第七章  
实施有效的目标管理与绩效控制 第一节  
影响汽车经销商业绩的首要因素——明确的工作目标 第二节 有效目标的六个特征  
第三节 设定目标的七个步骤 第四节 为团队成员制订切实可行的目标 第五节  
设计有激励性的薪酬体系第八章 有效领导与激励，打造高绩效团队 第一节  
正确认识管理者的权力 第二节 使用权力的六条戒律 第三节 树立自己的领导风格  
第四节 真正了解下属的需求 第五节 正确对待下属的抱怨 第六节 关注下属的能力发展  
第七节 做好教练式的管理者 第八节 对下属实施有效的激励后记  
· · · · · (收起)

[非常团队](#) [下载链接1](#)

标签

非常团队

评论

---

[非常团队](#) [下载链接1](#)

书评

---

[非常团队](#) [下载链接1](#)