

《「不做」的業務力》

图书基本信息

书名：《「不做」的業務力》

13位ISBN编号：9789861578637

10位ISBN编号：9861578633

出版社：麥格羅希爾

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.tushu111.com

《「不做」的業務力》

內容概要

減法比加法容易，停止壞習慣，比養成好習慣容易！ 我們花太多時間告訴別人該做什麼，太少時間告訴別人不該做什麼。很多人不需要知道該做什麼，他們只需要知道該停止什麼。——彼得·杜拉克

銷售工作做愈久，身上毛病就愈多。你的問題不再是對產品或產業不了解，而是在行為模式。這些老習慣讓你起家，現在卻造成反效果，讓你業績難突破。 馬歇爾·葛史密斯繼《UP學》，與銷售思想領袖布朗、霍金斯攜手，點出16個有害業務關係的壞習慣：

- 1· 一心多用 老
- 7· 威脅利誘 菜
- 13· 陷害別人 菜
- 2· 廢話連篇 菜
- 8· 嘴上不饒人 老
- 14· 過度宣傳 菜
- 3· 畫蛇添足 菜
- 9· 不熟裝熟 老
- 15· 浪費精力 4· 話聽一半 老
- 10· 不夠熱忱 老
- 16· 迷信數據 5· 無地放矢 11· 替失敗找理由 菜
- 6· 以貌取人 老
- 12· 永不道歉 菜

《「不做」的業務力》告訴你，不必學習新行為，只要「別再做這些事」，就能讓壞習慣壽終正寢，幫助你維繫和善用良好的人際關係。三位作者組成的夢幻團隊，讓客戶的業績提升了5%到30%，而毛利更成長了50%！簡單一句話：他們的方法，有效！

醜話講在前面，這本書不是寫給沒方向、沒表現、不知所措的失敗業務看的；這本書是寫給準備透過改變來邁向成功的銷售尖兵看的。沒有哪一種工作，比銷售更需要靠良好的人際關係。會做事，能讓你參加比賽；會做人，你才能贏得比賽。讓作者幫你斬斷壞習慣，走過成功銷售人必經的獨特蛻變過程，改善關係、提振銷售，享有更充實、豐富的職涯。本書優勢 角度跳Tone，辦法簡單：不用學新的（方法），只需要丟掉舊的（習慣）。 筆調輕鬆，故事豐富：用講話口吻，講出許多實務、生活、電影情節的例子。

《「不做」的業務力》

作者簡介

馬歇爾·葛史密斯 (Marshall Goldsmith) 是享譽全球的企管教練，輔導過120餘家企業的執行長與管理團隊，亦曾擔任彼得杜拉克基金會董事10年之久，獲英國《泰晤士報》(The Times) 與《富比士》雜誌 (Forbes) 選為全球15位最具影響力商業思想家之一，也獲美國管理協會 (American Management Association) 選為過去80年影響管理理論與實務最鉅的50大思想領袖，著有多本暢銷書，包括《UP學》(What Got You Here Won't Get You There)、《下一步，我該怎麼走？》(Mojo) 等。唐·布朗 (Don Brown) 致力於講授銷售與影響力祕訣，經驗長達30年，對績效系統建構的各環節瞭若指掌，輔導過的客戶橫跨釀酒、汽車、航空、金融投資、製藥等多個領域，與各企業客戶都建立起長期合作關係，有些甚至長達20年以上。比爾·霍金斯 (Bill Hawkins) 是領導力與高階主管訓練專家，為彼得杜拉克基金會旗下「思想領袖論壇」(Thought Leader's Forum) 成員，也是國際商業名人錄 (Who's Who) 的常客，輔導過的對象涵蓋17國、20餘家《財星》五百大企業。

譯者簡介鄭煥昇 師大英語系畢，師大翻譯研究所口譯組碩士。通過教育部中英翻譯能力檢定考試，取得一般文件雙向與逐步口譯證書。曾任中學教師、電視台編譯，現為券商內部譯者。譯作有《誰殺了麥可傑克森》(合譯)。

《「不做」的業務力》

書籍目錄

序 | 怎麼知道該停止哪些行為
第一部分：下個一千年的挑戰第1章 | 新局面：高科技，低人性第2章 | 功能面 vs. 人性面第3章 | 「買」在當下：創造購買意願第4章 | 銷售的X因子：同理心第5章 | 「不做」比「做」更簡單
第二部分：客人希望你打破的十六個習慣第6章 | 那些讓你賣不動東西的壞習慣第7章 | 寫給老鳥業務：如魚得水的矛盾第8章 | 寫給菜鳥和半路出家鳥：心態的力量第9章 | 如何選擇先對付哪個惡習
第三部分：

《「不做」的業務力》

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.tushu111.com