

<<业绩是拼出来的>>

图书基本信息

书名：<<业绩是拼出来的>>

13位ISBN编号：9787515800097

10位ISBN编号：7515800097

出版时间：2011-11

出版时间：工商联

作者：史建勋

页数：189

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：<http://www.tushu007.com>

## <<业绩是拼出来的>>

### 前言

有人把职场比作战场，战场以军功论英雄，职场又是靠什么分胜负？

不是靠藏奸耍滑，更不是靠关系门路。

职场上的“军功”就是业绩。

军功要靠拼搏获得，业绩也同样离不开一个“拼”字。

所以，要想在职场上有所作为，首先你要牢记一点：好员工靠业绩，好业绩靠拼劲。

有些人不理解“好业绩”的含义。

他们觉得，扎扎实实地工作，按部就班完成任务，这样就可以获得好业绩了。

这里想提醒你一点：完成工作目标那不叫“好”业绩，而只能叫完成了与公司之间的等价交换义务。

超越你的工资，超越你的任务，超越你“应该”完成的业绩，那才叫“好”业绩，才是能够让公司领导刮目相看，让自己引以为傲的成果。

也只有赢得了这些，你才真正能够把工作当成自己的事业，才能为公司做出更多的贡献。

同样，公司也才能给你更多的财富和发展的机会。

既然按部就班完成工作任务，你不会获得令人瞩目的好业绩。

那么要想真正把这个目标抓到手里，你就要学会拼业绩，就要拥有一种发自内心的激情与拼劲。

笔者曾经见过这样一个例子：一位年轻的房地产销售员在短短三年时间里，就从刚刚入行的“菜鸟”一举成为了公司的销售精英。

这个学机械制造出身的年轻人，从对房地产市场一知半解，到后来成为公司新员工培训师，仅仅用了一年半的时间。

在他刻苦工作的三年里，他个人为公司赚取了相当于两个热门地区门店的总销售额。

他是怎么取得这么好的业绩呢？

他个人总结的结果就是：用心拼业绩，就不愁没有好结果。

为了带动公司整体发展，他把自己的经验总结成了一句广为传播：合同是追的，客户是抢的，点子是逼的，时间是挤的，精力是榨的，业绩是拼的。

短短5个排比句，就把一个为了工作，为了业绩抓紧一切时间，想尽一切办法的优秀销售人员的工作方法摆在在了我们面前。

仔细品味，这位房地产精英有什么特殊的工作技巧吗？

也许会有，但更重要的还是对工作的激情，对业绩的不懈追求。

可以说，是拼劲成就了这位年轻人。

拼业绩的过程是一个辛苦劳累的过程。

“一分耕耘，一分收获。

”要想获得好业绩，就要全力拼搏，工作自然不会很轻松。

可是，当你为了工作，将自己置于某种巨大的狂热之中时，你是不知道饿、不知道累的。

你全身心投入工作的时间越长，你就会越觉得那是一种享受。

当你手捧沉甸甸的奖杯走上事业巅峰的时候，你就会觉察，你的拼劲，你的付出是多么的值得。

业绩不是凭空得来的，而是自己挣出来的；升职与奖励不是从天而降的，而是你“种瓜得瓜”，一步步“拼”出来的。

不管什么时候，只有比别人更勤奋、更勇敢、更精明，你才会比别人更超前，才会取得别人永远无法企及的业绩。

勇于拼搏，争创业绩，获得成功。

你要相信，这一点，一定会在未来，被你自己的脚步和汗水所证实。

## <<业绩是拼出来的>>

### 内容概要

有人把职场比作战场，战场以军功论英雄，职场又是靠什么分胜负？不是靠藏奸耍滑，更不是靠关系门路。职场上的“军功”就是业绩，军功要靠拼搏获得，业绩也同样离不开一个“拼”字。所以，要想在职场上有所作为，首先你要牢记一点：好员工靠业绩，好业绩靠拼劲。

## <<业绩是拼出来的>>

### 作者简介

史建勋，毕业于中国农业大学期货与金融衍生品专业。  
曾从事过项目管理、企业文化建设等工作，现任职于中国石油勘探开发研究院廊坊分院，主要负责科研管理工作。

## <<业绩是拼出来的>>

### 书籍目录

前言

第一章 业绩为王，企业生存拼的是业绩

有业绩的企业才能生存发展

市场只看业绩，有业绩企业才有竞争力

业绩要靠每一位员工来创造

积少成多，拼业绩不分大小

业绩才是硬道理，老板只为你的“使用价值”埋单

第二章 拼目标，态度决定高度

明确自己的目标才会拼出好业绩

目标正确比做事正确更重要

敢于提高目标难度

目标需要细化成一件件可以具体操作的事情加

咬定目标不松劲，努力拼出好业绩加

定期评估目标的完成进度

第三章 拼创新，从常规之外找业绩

总走过去老路，就不会创造超人业绩

善用逆向思维，最危险的方法也许才是最好的方法。

不拘泥于常规，用新思路开辟新领域

学会迂回之道，通天大道不行可尝试走走曲径

别放过好灵感，好想法通过实践才能发挥效力

他山之石，可以攻玉，相似性的比较创造新意

第四章 拼速度。

行动必须积极果断

拒绝“想当然”，拼业绩不能纸上谈兵

不拖不等，最好的时机是“马上”

问清楚，写下来，做明白

工作不能“蜻蜓点水”，“深耕”才会出成果

行动差一寸，效果差一丈

先射击，再瞄准加

.....

第五章 拼效率，提升核心竞争力

第六章 拼方法，不为问题找借口

第七章 拼节约，小钱也有大作为

第八章 拼服务，不懈不怠争第

第九章 拼协作，与企业一起成长

第十章 拼结果，请用业绩作总结

## <<业绩是拼出来的>>

### 章节摘录

版权页：在一家公司里，谁的工作能决定公司的命运？

或许你会听到各种各样的答案：制定大政方针的总裁和董事会、负责具体执行的总经理、领导管理各个部门的中层领导、主管技术的工程师、负责销售的推销员，甚至负责质量检验的检验员。

但遗憾的是，这些答案都准确。

正确的回答应该是，每一名员工的工作都会决定公司的命运。

因为公司存在的根本——业绩，是由每一名员工创造的。

每一位员工都对应一个职位，对于公司整体而言，他们就像汽车上的一个个零部件，没有各个零部件，汽车就无法运行。

正是因为这些不起眼的小部件的存在，汽车才能马力强劲地奔跑在公路上。

同样，也正是因为每一名员工都奋勇拼搏，公司才能运转起来，才能创造高额的业绩。

有一家小公司，员工们的工作积极性很差，所以公司业绩一直得不到提升，这让公司经理感到非常苦恼。

一天，经理把全体员工都召集到了一起，和大家算了一笔账。

当经理把所有人都计算在内后，员工们吃惊地发现，原来公司的利润都离不开自己的努力，而自己的工作在公司中也不是想象的那样微不足道。

这次会议以后，员工们的工作状态有7明显的改变。

很快，公司的业绩就有了大幅的提升。

经理调动员工积极性的秘诀就在于，让他们认识到了自己在公司中的作用。

公司的业绩是靠每一位员工创造，所以，不要轻视你的工作，更不要推卸你的责任。

既然选择在公司这个团队中拼搏，那就要切实发挥自己的作用，否则吃亏的不仅仅是公司，还有你个人！

我们的工作就是要为公司这个大团队创造业绩，就是要给别人创造财富。

与此同时，作为团队的一员，我们也会从中受益。

就像戴尔·卡耐基所说的那样：“一个无法给别人带来财富的人，自己也无法获得财富！”

所以，持续为他人创造价值是你的天职。

”在工作中，发挥你的能力，为公司创造业绩服务，这就是员工的天职。

如果不能胜任这个天职，那么不仅公司无法获得财富，自己甚至还会像破损的零件一样，被新的员工所代替。

## <<业绩是拼出来的>>

### 媒体关注与评论

一个无法给别人带来财富的人，自己也无法获得财富，所以持续为他人创造价值是你的天职！

——戴尔·卡耐基要想获得晋升，就要交出动人的、远远超出预期的业绩。

——杰克·韦尔奇我不会用言语去回应质疑，我只用具体的业绩赢取信任。

——柳传志

## <<业绩是拼出来的>>

### 编辑推荐

《业绩是拼出来的》：你的薪水来源于你的业绩，你的业绩将决定你的前途!培养员工工业绩思维，塑造团队完美执行。



<<业绩是拼出来的>>

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:<http://www.tushu007.com>