

竞争当头，危机重重，你选择放弃绩效，
还是选择唤醒员工沉睡的潜能？

卓越绩效 教练

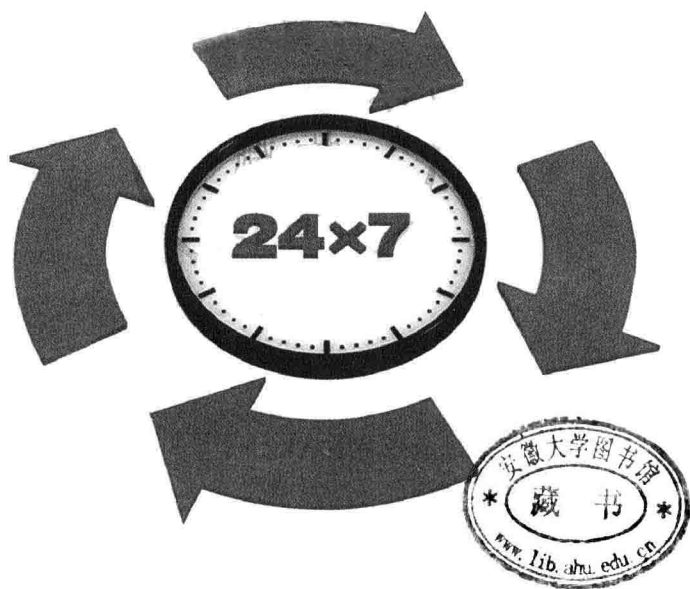
任芳进 贾扶栋◎著



中国财政经济出版社

卓越绩效教练

任芳进 贾扶栋◎著



中国财政经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

卓越绩效教练 /任芳进, 贾扶栋著. --北京: 中国财政经济出版社,
2013.12

ISBN 978-7-5095-4849-3

I. ①卓… II. ①任… ②贾… III. ①企业绩效-企业管理 IV.
①F272.5

中国版本图书馆CIP数据核字 (2013) 第233169号

责任编辑: 张若丹

责任印制: 刘春年

责任校对: 胡永立

装帧设计: 盛世纳唐

中国财政经济出版社出版

URL: <http://www.cfeph.cn>

E-mail: cfeph@cfeph.cn

(版权所有 翻印必究)

社址: 北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮政编码: 100142

营销中心电话: 010-88190406 北京财经书店电话: 010-64033436

北京顶佳世纪印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

787 × 1092 毫米 16 开 13.75 印张 167 000 字

2014 年 3 月第 1 版 2014 年 3 月北京第 1 次印刷

定价: 35.00 元

ISBN 978-7-5095-4849-3 / F · 3926

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

本社质量投诉电话: 010-88190744

反盗版举报热线: 88190492 88190446



当管理者反复强调企业愿景和目标的时候，很可能会忽视具体工作而没有落实到位。长此以往，目标和规定就会变成挂在墙上的条条框框，对员工没有激励作用。如今越来越多的企业将“绩效管理”放在重要位置，如果能够将企业愿景和员工的日常工作联系起来，便是对前者最好的保证。很多企业通过绩效考核，对战略执行情况进行跟踪，从而保证结果的有效性。

很多管理者觉得，创建绩效“体系”是为了控制员工的行为。实则不然，科学的绩效管理能够激发员工的热情，达到凝聚员工力量的作用。如果说企业的愿景是发展方向，那么绩效管理就是指引员工前进的灯塔，从而激发员工的成就感和使命感。

到底什么是绩效管理？

从专业角度来讲，绩效管理是指公司的每一级管理者带领员工一同完成了既定组织目标而形成的计划制定、辅导沟通、考核评价、绩效结果应用、绩效目标提升等一系列工作。卓越的绩效管理，能够有效协调企业内各部门的日常工作，从而提高团队效率。

绩效管理之所以被越来越多的企业重视，正因为它能够起到激发员工内在能量的作用。所以管理者希望通过有效的方法，让员工投身日常工作，并且运用所具备的技能，更加出色地完成工作，同时配合团队整

体进程。

本书意在帮助企业打造卓越绩效管理模式。作者始终致力于企业绩效的研究，业界堪称权威。通过对多年培训、管理、咨询经验的总结，以“卓越绩效教练→卓越绩效依靠领导者活学活用→卓越绩效要用对两大管理工具→卓越绩效要选对合适管理模式→卓越绩效要建立全面考核系统”5部分内容搭建了一套卓越绩效的管理模式，帮助管理者拆掉思维的高墙，科学使用绩效管理工具，走出绩效管理误区。

希望读者在领悟管理内涵的同时，将更先进的方法运用到实际工作中，由此提高绩效管理水平。

在阅读过程中，你会发现本书具有以下两大特点：

1. 经典案例——他山之石可以攻玉

几乎所有小节都准备了案例，或列举出绩效管理中常见的错误，意在防患于未然，或展示出良好绩效管理所带来的成功，希望借他山之石而可以攻玉。通过了解这些案例，相信读者可以找到其背后不同的原因，并通过科学的分析，综合判断，得到绩效管理背后蕴藏的规律。

2. 语言通俗——平凡文字中的不凡魅力

本书以通俗易懂的语言分析案例背后的道理。极少使用抽象枯燥的专业词语，而是尽可能使用生活化的语言，为你指点出自我提升的途径，从而获得正确的发展之路。这些论述针对性都比较强，结合案例的同时，又尊重实际工作。不但有理有据，高屋建瓴，而且能条理清楚，言之有物。

通过在工作中感受绩效管理的真谛，再用修炼所获得的经验来完善工

作，最终，你将会成为更优秀的管理者，运用所学知识和技能影响工作和团队。

相信每位读者，都能通过愉悦的阅读之旅，学习到更多的修炼方法和绩效管理知识，最终创造卓越绩效，并从成长过程中体会到进步和提升的快乐！



贾扶栋

闪电富翁创始人
企业盈利系统专家
清华大学EMBA总裁班客座教授
诚铭源教育集团董事长
世界第一国际品牌管理咨询机构董事长
北京盈利天下管理咨询有限公司董事长
中国十大营销导师
中国品牌建设十大杰出人物
共和国十大新锐人物
中国管理咨询行业新锐人物



● 贾扶栋与汇源集团董事长朱新礼在一起交流



● 贾扶栋与全国工商联副主席保育钧亲切合影



● 贾扶栋与亚洲顶尖演说家陈安之同台演讲并合影留念



● 贾扶栋与亚洲超级演说家林伟贤同台演讲并合影留念



● 贾扶栋与力帆集团总裁尹明善合影留念



● 贾扶栋与远东控股集团董事长蒋锡培交流





2009年7月中国·太原“闪电富翁创富大会”，现场与1000多名学员分享闪电富翁创富秘诀。



贾扶栋导师授课与咨询注重“实战、实效、实操”，拒绝空洞、说教和虚华，直面对着他培训的学员已超过10万人。100%的企业绩效获得递增，其中75%的企业绩效递增30%-200%。

精品课程推荐NO.1：利润密码



利润密码—业绩暴增100倍的秘密

第一天

NO.1 企业方向

千年不倒的企业到底在卖什么？
创业之初老板为什么累？
老板怎么赚钱回报率更高？
团队如何放手却不哗变？
老板如何降低决策风险？

NO.2 零风险倍增利润

业绩暴涨的三扇窗口？
如何把产品卖出高价？
如何裂变客户数量？
如何迅速提高成交率？
如何2年内赚完20年的钱？

第二天

NO.1 自动化盈利系统

如何让员工“无人驾驶”？
如何让客户快速掏钱？
如何快速提升成交率？
如何开发高管潜能？
老板如何甩掉公司包袱？

NO.2 成功掌控命运

如何把坏事转化为好事？
如何把企业危机转化为商机？
如何让任何言语都伤害不到你？
如何把控自己的命运？
如何达成十年目标？

第三天

NO.1 解码经典商业模式

千年不倒企业的商业模式？
如何找到一本万利的产品？
如何主动创造商机？
如何把客户变成免费业务员？
百亿商业模式如何打造？

NO.2 基业长青的秘密

如何让员工都敢于承担责任？
如何让员工做梦都在工作？
如何牢牢抓住高管的心？
如何用企业文化把员工锁住？
如何让骨干独当一面？



你的业绩增长为何缓慢？

世界500强是如何快速创富？

如何打造独特的商业模式？

以上问题只有一个答案——利润密码！

郑重提醒：成功者只是比90%的人更懂得把握机会，请立刻致电：400-1144-888 抢定名额！

精品课程推荐NO.2: 闪电富翁博士班



闪电富翁博士班-打造自动化赚钱机器

第一天

NO.1 打造赢利项目

如何挖掘最佳的赚钱模式
揭秘超暴利项目创造法则

NO.2 营销的真相

直复式营销的三个关键秘诀
飙升成交率的超级武器

NO.3 打造流量入库系统

零成本增加客户策略
24小时自动现金流魔咒

NO.4 打造自动成交系统

如何塑造产品的独特卖点
无可抗拒的零风险承诺

第二天

NO.1 打造成交主张

自动成交杀手锏之风险逆转
傻瓜式说服技术

NO.2 成交方式组合秘籍

七种成交方式揭秘
自动成交X因子

NO.3 成交阶梯设置

鱼饵产品设置十大策略
打造超级赠品

NO.4 顾问式销售

客户自动成交对话控制
打造超级意见领袖

第三天

NO.1 成交方程式

激发客户购买欲望的秘密
闪电富翁五步成交方程式

NO.2 连环追售系统

放大100倍利润的追售秘诀
极限病毒行销技术

NO.3 自动化赚钱机器

无敌星型发售技术
杀手级文案+七日成书法

NO.4 企业营销系统优化

企业金字塔构建系统
员工自动化驱动机制



你将学会如何在90天内，

利用闪电富营销体系**打造自动化赚钱机器**，

让你实现每天去度假，

而企业仍在持续不断的自动盈利！

郑重提醒：成功者只是比90%的人更懂得把握机会，请立刻致电：400-1144-888 抢定名额！

精品课程推荐NO.3：绝对赢销



绝对赢销-营客户·赢市场·盈利润

NO. 1 全套世界级的成交训练

贾扶栋老师将会在一天的时间中培养您坚实的发问基本功。在彻底纠正您错误的销售习惯后，训练您的发问技巧，一切就像是条件反射一样简单。

NO. 2 完美销售的具体步骤

贾老师将训练您如何大幅度地提高您在顾客心目中的信赖感，教会您如何洞察人心和如何促使顾客下定决心，以及如何倍增产品价值的塑造方法。您会感受到：由于基本功的扎实，您的成交技巧已有大幅度的提高。

NO. 3 最实用的百问百答秘籍

贾扶栋老师将帮助您打造专属于您的行业、您的公司的销售百问百答秘籍，帮助您实现“自动化+傻瓜化”销售，真正实现把话说出去，把钱收回来。

NO. 4 颠覆性的实用演练

您将感受到史上最实用的销售演练，它是如此强烈地震撼您的大脑——会冲击着您过去传统的销售习惯，彻底颠覆您对销售的想法。如果您将我的基本功应用到应对顾客抗拒的六大步骤上，您会看到您的成交技巧已经真实地为您提升业绩。



你知道在你的身边有99%的人，
都是用收入来衡量你这个人吗？

《绝对赢销》揭秘不为人知的成交绝技！
让你的收入在最短的时间像直升机一样直线提升！

郑重提醒：成功者只是比90%的人更懂得把握机会，请立刻致电：400-1144-888 抢定名额！

精品课程推荐NO.4：领袖公众行销班



领袖公众行销班—快速成功的秘密武器

第一天

NO. 1 行销解码

好演讲的精髓是什么？
如何用三句话吸引台下人？
台上如何带出台下人的感觉？
在台上讲什么台下人爱听？
如何利用“行销三要素”震住客户？

NO. 2 一对多行销

如何给客户准备好用的载体？
如何找到客户相信的人？
如何利用“场”的氛围催眠客户？
如何娴熟运用成交手法？
如何后期跟踪，乘胜追击？

第二天

NO. 1 调动情绪

如何打造自己的舞台基本功？
如何利用八大情绪感染台下的人？
如何调动台下所有人的感觉？
如何发现客户的真实需求？
如何让客户觉得你不虚伪？

NO. 2 销售演讲

如何表达你讲话的目的？
台下人为什么要听你讲？
如何让别人相信你讲的是真的？
如何拿出充分理由让别人选你？
如何让客户非现在买不可？

第三天

NO. 1 团队激励

如何让员工爱听你培训？
如何放大员工的梦想？
如何用超级说服力吸引人才？
如何让员工对公司坚定不移？
如何让员工感觉真能做到？

NO. 2 洗脑说服术

如何利用情绪瞬间成交？
如何利用灵性成交？
如何不断撒下成交的种子？
如何把客户带入情境成交？
如何欲擒故纵地实现成交？



拥有一对多的公众演说能力和现场行销能力，
在最短的时间影响到最多的人，
已成为您成功立足商场，

快速获取成功的必备技能！

郑重提醒：成功者只是比90%的人更懂得把握机会，请立刻致电：400-1144-888 抢定名额！

我敢保证

“你从来没学习过如此实用的课程”



58同城山西分公司 总经理 王勇

从公司快速发展到走进了瓶颈期，我很困惑。幸运的是我有幸结识了贾扶栋老师，贾老师让我重新认识了什么是真正的营销。

之前我们的一些营销策略和方法就像一个一个的“点”，是贾老师在3天的时间内帮助我把这些“点”系统地串在一起，让我找到了一套系统的强大的营销体系。



杭州劲道私房面餐饮连锁 董事长 徐斌

2012年12月份我有幸参加了贾扶栋老师的课程，学会了如何在增加客流与钱流的地方放大奖励，掌握了贾老师的奖励体制优化核心原则，把一生一次的客户变成一生一世的客户。

运用了贾老师营销策略和方法，在4个月的时间里我们从3家店快速扩展到了7家店。并且实现了持续盈利，利润以90%的速度在递增。



济南天姿摄影连锁机构 董事长 郭宗环

在贾扶栋老师的课程中我学到了很多之前从未接触过的、不可思议的营销策略，例如：优化薪酬制度，打造超级意见领袖等。

课程结束后，贾老师协助我们做了未来3年的“作战计划”，3年来运用贾老师的方法和策略，我们不断地开拓旗舰店，吸引高端客户，利润以每年50%的速度递增！



西安诺亚壁纸 总经理 王飞

在贾扶栋老师的课程上，我学到了很多东西，使用了“超级意见领袖”和“锁定追售”这两个方法，我的企业在半年内销售额已经提升了200%。

感受最深的就是，这个课程可以让我们学以致用，立马就可以用上。所以，我最想向贾老师说的一句话就是：贾老师，你送给我们的不是一堂课，而是一台印钞机！



沈阳嘉琳美美容用品有限公司 总经理 郑元东

在贾扶栋老师的课程里，我收获了这堂课程本身价值的10到20倍，所以我很愿意把贾老师课程推荐给我身边的朋友。

首先，我学到真东西了，所以我问心无愧地把它推荐给我身边的朋友，如果你不来就是你的损失。如果要用一句话来说给贾老师听，我只能说：谢谢你，贾老师！



郑州美好时光婚庆礼仪连锁机构 总经理 王雪

通过参加贾扶栋老师的课程，至少让我今年的业绩从200万快速提升到300万，这是没有任何问题的！

更重要的是，我能够很快把我学到的营销策略和实战方法带回去教给我的员工，让我的员工整体的营销思路和方法都能快速提升，为企业创造利润，实现员工的自身价值。



石家庄世纪星教育 校长 刘敬未

参加了贾扶栋导师的课程，学了贾老师的薪酬制度优化、产品分类组合，就这几个点让我们公司的利润在30天内提升了10%。

最重要的是，贾扶栋老师的思想要点学完后回到自己的企业中能真正的落地和执行，并且在执行的过程中有新的困惑还可以回来复习，真心感谢贾老师！



东方乾坤科贸有限公司 董事长 赵士权

结识贾老师已经有6年的时间，我们公司一路成长与发展都离不开贾扶栋老师的帮助，在贾老师的协助下，我们公司每年的利润以50%以上的速度持续递增。

用四个词来总结贾扶栋老师的课程，那就是：系统、实用、实效、实操。贾扶栋老师带给我的不仅是财富，更是受用一生的智慧。

郑重提醒：成功者只是比90%的人更懂得把握机会，请立刻致电：400-1144-888 抢定名额！



绪 论 卓越绩效教练

第一节 拆掉绩效管理思维的墙·····	3
◎为什么绩效考核得不到理想结果?·····	3
◎为什么员工的绩效考核总是习惯性“流产”?·····	7
◎为什么完成任务却没有业绩?·····	11
第二节 卓越绩效管理与普通绩效管理模式的有何不同·····	16
◎打破常规,灵活运用绩效管理小游戏·····	16
◎卓越绩效管理更强调价值与质量·····	20
◎卓越绩效管理更强调可持续发展·····	23
◎卓越绩效管理更强调责任的力量·····	27
◎卓越绩效管理更强调系统整合与思考·····	31
◎卓越绩效管理更强调团队合作与学习·····	34

第一章 卓越绩效依靠领导者活学活用

第一节 一种模式,区别对待·····	41
◎不同员工要区别对待·····	41
◎隐藏在业绩背后的残酷现实·····	45
◎走出“卓越业绩”的囚笼·····	49

第二节 无论大小，重视每一次绩效结果·····	54
◎每个领导者的期望都很美好·····	54
◎建立、导入、推行阶段要做的事·····	58
◎绩效管理，不只是人力资源部的事·····	62
◎坚定不移，相信你的管理模式·····	66
第三节 管理，是为了挖掘绩效最大价值·····	71
◎如何才能多一点绩效，少一点苦痛？·····	71
◎列一份考核指标清单·····	75
◎绩效管理永久长存的秘密·····	81

第二章 卓越绩效要用对两大管理工具

第一节 目标管理工具：先打靶，后射箭·····	87
◎闭环结构帮你选定目标·····	87
◎有修订才有更好的结果·····	92
◎一己之力难以撬动泰山·····	96
◎必要的考核、评价与奖罚·····	98
第二节 绩效考核工具：科学考核才能事半功倍·····	102
◎如何科学地考核？·····	102
◎绩效考核，谁和谁比？·····	104
◎考核结果与既定目标有剪不断的关系·····	107
◎什么才是最好的结果？·····	111

第三章 卓越绩效要选对合适管理模式

第一节 目标分解模式：有目标才能高枕无忧·····	117
◎分解从大到小，空间分割·····	117
◎分解从前到后，时间分割·····	120
◎分解先预后立，尽在掌握·····	123
◎分解找到策略，提前制定·····	125
◎分解目标落地，立即执行·····	128
第二节 战略分析模式：站在看得最远的地方·····	132
◎长短战略结合，人人都有事业观·····	132
◎SWOT 战略分析法，目标一一都实现·····	135
◎开好年度战略研讨会·····	139
◎抓好例会、周会、月会·····	141
◎为季度战略进行“健康体检”·····	147
◎问题总在“摇篮”中覆灭·····	151
第三节 因材施教模式：适合的才是最好的·····	153
◎实现任务分工的卓越管理模式·····	153
◎不卓越就会不习惯·····	157
◎人力资源各尽其才·····	159
第四节 查缺补漏模式：管理模式可以再完美一点·····	162
◎查缺补漏，持续进步·····	162