

《花旗专业领导力——如何打造顶尖金融销售团队》

一、人员管理

- 1、关系建立；
- 2、凝聚目标；
- 3、激发责任心和主人翁精神；
- 4、团队合作；
- 5、奉献精神；

二、绩效管理

- 1、双向沟通；
- 2、绩效辅导；
- 3、绩效评估及绩效管理；
- 4、人员激励；

三、潜能发掘

- 1、自我评估；
- 2、潜能发掘；
- 3、拥抱变化；
- 4、心态格局；