

做销售,学土匪! 很经典,不做销售也要学学这些绝招

销售员首先必备的一个素质——匪气。这个匪气并不是土匪吃喝嫖赌、杀人越货、胡作非为的顽劣习气,而是说销售员应该有土匪那种天不怕、地不怕的勇气和豪气冲天,敢做敢当的义气。说白了就是营销人员自信、突破、果敢与能够担当重任的能力。

一、自信——让自卑见鬼去吧

大部分刚做销售的业务员,第一次见客户时都会语无伦次,手忙脚乱。这不奇怪,是什么让你缺乏自信的?说出来大家可能都明白,无非就是平时羞于开口,总觉得矮人三分。我们不妨分析一下产生自卑的心理根源。

钱是个好东西,有钱可以享受别人享受不到的东西。没钱,你会很自卑;你有钱,碰到比你更有钱的人也会自卑。到什么时候你成了盖茨、李嘉诚你就不自卑了。可这种人又有几个?

如果是这种心态,王石、史玉柱、刘永好等中国的有钱人,见到世界超级富豪岂不是也很自卑?凭自己的劳动吃饭,有什么可自卑的?

你见到了比你地位高的人,是不是也不自信?没必要!不论政治地位多么显赫,他就是个人。扒了外衣,摘掉头顶的光环,还是个人。哪个县长、省长、部长不是从最低层起来的?奥巴马出身可能还不如你,不也当上美国总统了?看到你的上级颐指气使,你觉得

很羡慕,你没有想过他也是像你这样过来的吧?

你看过××省级贪官临刑前老泪纵横的忏悔,也见过××董事长在审判席上声泪俱下地道歉。生死抉择的瞬间,他们比你还要脆弱。当还原出人本质的面目,你会发现,原来让人敬畏的气质也好、羡慕的感觉也好,都是伪装出来的。

人本来就无贵贱之分,只是你的心理在作祟。所以,面对地位比你高的人,要抬起你的头颅,挺起你的胸膛,轻松自然地与人交流。让你的自卑见鬼去吧,先做一个自信的人,才是你成功的开始。

二、突破——察言观色,勇于突破很多

人都觉得自己不具备突破这个素质。其实不然,只是你缺乏大胆尝试的勇气和察言观色的思考习惯。我曾经搞过一次“破门”面试。

一次招聘市场人员,我在报纸上登载了半版的彩版招聘广告,招聘要求一栏特别注明了要有突破能力。上午9点在公司面试。我在自己办公室门上贴一张醒目的“面试室”纸牌(我的办公室从会议室里很容易看到)。一摞履历表和几个签字笔丢在会议桌的醒目位置。我让HR部门的人各忙各的,别管会议室。

那天来的人很多,100多平米的会议室挤满了,门外还站着不少。刚开始有几个人

主动拿起履历表填写,但是填好了就在那里干等着。不过更多的人就在那里干坐着。我故意从办公室到卫生间来回走动了好几次。可惜都没有人主动推开我的门。每出去一次,人就少了一圈,听到的都是怨声,最后只剩下七八个人。一个多小时过去了,我终于等来了两个我需要的人。两个小伙子相继推门而入,他们被录用了。后来,他们都成了公司的业务骨干。

到了午饭时间,我走出办公室,看到还有一个面试者坐在沙发上打瞌睡。我就问他为什么不进去面试,他说在等人叫。我说你没有看到刚才有人进去吗?他说他不知道他们是不是面试的,或许是公司的员工。

啥也别说了。一个没有观察力,不爱思考,不爱询问的人,也不会有什么突破能力。

三、果断——该出手时就出手

面对稍纵即逝的商机,要果断采取措施,如果不及时处理,消除隐患,就极有可能酿成企业灾难。若此时你还会写份报告,传真到上级部门,再由上级部门继续往上传,又恰逢多个领导不在,等上几天,黄瓜菜都凉了。抓不住机会,出了乱子,最终倒霉的是你自己,理由描述得再充分,都只有拿你开刀问罪。

很多这样的事情你只有先斩后奏,或者边斩边奏。公司要的不是能打仗的人,要的是能打胜仗的市场人员。只要是把市场做好

了,公司获利了,就是有一些触犯“天条”的事情,最多是立功折罪,功过相抵。《亮剑》中的李云龙打仗时,很少按照上级的指示出牌,但是他经常能抓住战机,趋利避害,用最小的代价,换取更大的胜利。

四、担当——敢于担当

担当重任的含义有两个方面:一是你能接受高强度、高任务量等挑战性的工作;二是你能勇于承担责任,敢于面对现实。

前者考验你的抗压能力和心理素质。公司给的市场任务一般会超出你的心理底线。如果你固步自封畏缩,恐难完成任务;如果你直面压力,迎难而上,采取合理有效的战术组合,反而会出奇迹。

后者是你的责任心与道德品质的表现。有责任心的市场人员会对公司负责,会对上级负责,会对自己的员工负责。这样的市场人员,公司放心,上级信任,员工信服。你对大家来讲,都是有安全感的。

不敢承担责任,就会推卸责任,或嫁祸于人,这就突破了道德底线,成了品质有问题的人。这样的人在公司里是很难呆长久的,出局是早晚的事,哪怕你市场操作能力超强。

自信,突破,果敢,敢于担当这些“匪气”也是可以培养与塑造的。怎么让自己有匪气呢?是自己逼自己,上级逼下级。突破,就是被逼出来的。

对职场新兵“闪辞”应以理性视之

随着经济社会的持续发展和人们受教育程度的不断提高,“一份工作做一生”的岁月已经一去不复返,甚至一些职场中层在积累了足够的价值之后会主动选择离职跳槽。然而,令人惊讶的是,越来越多初入职场的毕业生频频选择“闪辞”,成为了跳槽的主力军。面对职场新兵们这种“一言不合就闪辞”的就业行为,社会上不乏吐槽和“拍砖”之声。很多人认为职场的“闪辞”是“不知安分的折腾”,其不仅不利于本人专业技能的积累,更会打乱用人单位的计划和工作安排。

职场新兵频频“闪辞”的现象确实产生了一些负面作用。然而,在笔者看来,“闪辞”有“闪辞”的原因,“跳槽”也有“跳槽”的理由,我们不妨给予他们多一些理解和包容,客观、理性地看待职场新兵频频“闪辞”的现象。

其实,随着社会就业形势的日趋严峻,“先就业再择业”的就业观念已逐渐被毕业生们所接受。先签一份工作“保底”起码能缓解学生们毕业时的焦虑心



态和毕业后的基本生存问题。如果在接下来的工作中发现这份工作确实不是自己所喜欢的,或者是现有工作自己根本无法胜任,那么果断辞职也不失为一种理性选择。与此同时,就毕业生自身利益

而言,如果通过“闪辞”获得了更好的工作环境、薪资条件等工作待遇,也可以进一步明确自身的社会定位,收获精神上的满足。再者,职场新兵“闪辞”现象的增多,也有利于促使用人单位认清形势、放低姿态,并通过更好的待遇、更好的发展前景等优越条件吸引和留住优秀人才。

当然,必须承认的是,“闪辞”的正面价值并不能掩盖其反映出的毕业生缺乏科学和长远职业规划的问题。这就要求,广大大学生要尽早树立明确的职业发展规划。高校也应通过开设职业规划课程、开展职业倾向测评等活动,帮助学生们解决专业发展和职业成长中遇到的各种问题。从而降低毕业生在就业中“一言不合就闪辞”的可能性,让毕业生的就业之路走得更坚实和平坦。据《中华工商网》

别让价值闲置

1981年,皮尔·卡丹以150万美元买下巴黎即将破产的马克西姆餐厅,这个消息传出以后,整个巴黎被震动了,所有人都认为皮尔·卡丹最终要后悔做这件蠢事,因为马克西姆餐厅其实是一家高级俱乐部,它仅对少数社会名流开放,除了晚上有些客人外,白天几乎都空着。正是因为这样,长期以来餐厅的营业状况都是人不敷出。

皮尔·卡丹买下餐厅后,将餐厅做了最大众化的装修,墙面画上了希腊神话中的美丽女神,背景则是一片田园牧歌式的优雅、安静和舒适的情调;餐厅里摆设了线条流畅的木雕木饰,洋溢着派古色古香而又充满现代艺术风格的气息。所有一切都是典型的法国浪漫主义风格。在做好这一切后,他继而又聘请名厨,精心制作食品。对于食品的制作,皮尔·卡丹又下了一个死命令:用最好的手艺,做出最便宜的美食。

在开业那一天,他宣布了一个跟以前大相径庭的经营决策:食物以及其他各项服务的价格全部定在普通百姓的消费档次,而且餐厅将改变以往只在夜间营业的模式,今后将全天对外开放。消息传出引起了轰动,一家原本在普通百姓们心中是神秘无比的马克西姆餐厅,竟然对大众也全面开放了,以前是即使有钱也不一定进得去的,而现在却是只要花少量的钱就能进去做一回高级“上帝”、老百姓们纷纷选择到那里就餐、聚会和娱乐。仅仅在第一个月,就打破了以往一年时间才可以创下的营业额,随着人气的不断上涨,马克西姆餐厅营业额逐月上升。在之后的几年中,皮尔·卡丹把餐厅的分店开遍了世界各地。

价值闲置是极大的资源浪费。皮尔·卡丹很显然早就意识到了这一点,所以他取得了巨大的成功。

求职者“更注重自我成长”值得关注

新生代求职者的这一观念应该引起用人单位的关注。显然,当现在的求职者“求职看薪水,更看长远发展”,那么,给他们设置一个职业的“上升通道”,不只是延揽急需人才的权宜之计,更是企业生存发展的根本之计。凝聚力无疑是企业立足之本,员工的向心力,首先取决于员工对企业有信心,而只有当员工看到自己的未来和希望,企业的发展与自己的发展可以是同步的,才会为企业奉献出自己的全部智慧和力量,从这个角度说,“更注重自我成长”看似是虚的,但无论于企业还是员工,都有实实在在的

意义。尤其是于现在的大量新生代务工者,比如95后大学生求职者,他们更注重自己在企业中的平等和尊严,渴望真正成为企业的主人。“上升通道”既给了他们一个能够平等地融入企业的愿景,又能够公平竞争的舞台。眼下的工资奖金和福利固然是他们生存的需要,是他们工作生活的动力,但“上升通道”无疑为他们实现自己的潜在价值和自我成长提供了可能,因此更是他们人生的不可或缺。

显然,关注“自我成长”,对于提升员

工队伍的水平,有着不可估量的作用。不仅有利于吸引有志向、有抱负的优秀员工加盟,同时,为员工树立看得见的目标,也将激励每个员工立足自己的岗位,发奋进取,步步向上。现在不少招聘单位在许以高薪的同时,还把员工未来的成长前景,当作一张吸引人才的牌。这值得倡导,当然关键还在于落到实处。实现“自我成长”不应只是招聘时的一个亮点,而且应该成为企业激励机制的载体,换言之,为每个员工创造“自我成长”的平台,应纳入企业的常态化管理,并成为企业文化的重要组成部分。