

<<赢在路上>>

图书基本信息

书名：<<赢在路上>>

13位ISBN编号：9787530955802

10位ISBN编号：7530955802

出版时间：2009-3

出版时间：天津教育出版社

作者：王零

页数：214

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>

<<赢在路上>>

前言

我写这本书，并不是想告诉人们如何投机取巧地找一份工作。而是真的希望所有读这本书的人能够从中学习到：如何通过分析自己的特长、专业、兴趣和天份找到一份自己理想的工作，并更早地获得成功！

我认为人之所以出色，是因为他从事了一份自己擅长的工作；之所以平庸是因为他从事了一份自己不擅长的工作；而有的人出色但并不快乐是因为他从事了一份自己擅长但不喜欢的工作，所以越成功越痛苦。

能够真正在所从事领域中出类拔萃的人，一定是从事了吻合自己特长、专业、兴趣和天份的工作，所以越努力越快乐，越快乐越坚持，越坚持就越有成就，最后成为顶尖的人。

但我们绝大多数人在初入社会时，由于面临巨大的求职压力，只能在盲目的求职中祈盼获得一份工作。

一旦拥有，便不再思考找寻自己所梦想的、感兴趣的、快乐的工作，终其一生，碌碌无为；还有更多的人知道自己想追求更好的事业，但苦于没有方法去实现自己的理想。

而我的书就是要为你的理想插上翅膀，带你去你想去的任何地方。

这本书写给刚出校门的学生们。

在我过去二十年的职业生涯中，有许多人来求助我帮他找一份工作。

我一直认为“授之以鱼，不如授之以渔”，我可以帮你找一份工作，但你的一生不是只找一次工作，因此你必须拥有找工作的能力。

这本书写给许多已在工作岗位上工作的人们。

有许多人从一开始或许靠运气有了一份工作，然后开始了漫长的人生；也许许多人都在苦恼，因为他们并不热爱自己的工作，又或许他们并不擅长目前的工作，但他们很难选择和放弃。

看了这本书，你也许会找到方法。

这本书写给所有企业的管理人员和人力资源岗位工作的人。

也许我们花太多的时间和精力去分析一个公司如何找到有能力的优秀员工，却忽略了一个员工之所以能成长为一个优秀员工的基本动力：那就是他为什么要来这工作的目的。

这本书写给所有热爱销售和不了解销售工作的人。

我相信这两种人读后都会有很大的收获，前者会成为一个更优秀的销售，后者可能会选择销售这个职业。

这本书写给有青春期孩子的父母。

我相信你和你的孩子一起读过这本书后，你会更加了解你的孩子，用书中的方法与他一起去分析他的性格、特点，和他一起规划他的职业生涯，帮助他成长，从而帮助他更快地成功。

如果你的孩子还没有参加高考，你更应该与你的孩子一起读这本书，这会直接帮助孩子选择填报志愿，并让孩子在大学的生涯中就积累相关的职场经验，助他更早地成才！

找一份工作不难，难的是找一份理想的工作，更难的是要找一份适合自己特长、兴趣、专业和天份的工作。

但只要你有方法，你就会找寻到正确的方向，有了正确的方法和正确的方向，你就离成功将不再是遥不可及。

而当你目标明确地寻找到方向后，你和你所工作的企业都会双重受益。

企业挑选到了敬业、爱业的好员工，员工找到了适合自己发展的企业。

无论是企业招聘的人或是需找工作的人，任何一方怀着为自己负责、为企业负责的心态来求职或招聘，都会帮助企业 and 员工共同成长！

希望每一个读我书的人，都能拥有完美的人生！

<<赢在路上>>

内容概要

她辞掉国企工程师职位转而做销售。

两年时间，辗转三个行业，从秘书做到中国市场总经理。

当国外IT业刚刚进入中国市场时，不懂英语、计算机的她硬是闯进了世界500强的IT公司，靠着惊人的学习毅力和天才销售绝技，把价值500万元一台的打印机卖到了各行各业，并连续8年领导这个顶尖的高端销售团队。

一个契机让她开始寻求能帮助更多人成功的职业——而今她被誉为培训大师。

这就是王零。

在不同职业舞台上展示着自己独特的优美舞姿，她可以让你发掘自己的天才潜能。

本书从外企招聘方、顶尖销售高手、人力资源专家、求职者等不同角度，手把手教你写简历、电话面试一直到上班注意事项等求职问题，让你赢在职场路上。

作者简介

王零，华夏智业教科文基金执行副秘书长，中华企管网首席运营顾问，曾任富士施乐中国有限公司高端事业部华南区经理、新加坡富美润滑油公司中国区总经理，

广州“新快报精英管理沙龙”最受欢迎的演讲嘉宾，为广州中山大学、北京师范大学、华南师范大学、白云学院等多家大学做职业生涯规划、专业求职技巧等大型演讲。

担任高端销售培训师的主要课程有：“如何打造自己成为专业级销售高手”、“如何打造高绩效销售团队”、“直击决策者——CALL HIGH见高层”。

书籍目录

前言第一部 把你变成天才 第1章 面试 第2章 跳槽 第一次跳槽 从内地到广州 第二次跳槽 从工厂技术员到汽车销售总监秘书 第三次跳槽 从汽车销售到装饰公司分公司经理 第四次跳槽 从分公司经理到中国市场总经理 第3章 天才 我的示来在哪里 巅峰对决的和复试, 成功敲开IT大门 路是走出来的 对手是最好的老师 开创性的第一步 让客户认可才是真的成功 从销售员到培训师之路 第4章 招聘 寻找精英 面试才俊 第5章 把你变成天才 赛场赛马 让你做个全才 实战解决方案 第6章 顿悟 让每个人都有机会成为优秀人才 帮助别人成功, 改变了自己 中断的求职讲座 一生无悔的抉择第二部 好工作是这样找到的 第1章 我想找一份工作 第2章 我想找一份自己喜欢的工作 第3章 求职前如何规划职业发展方向 第4章 怎样写一份有内涵的求职简历 第5章 电话面试技巧 第6章 如何让自己拥有相关工作经验 第7章 再一次修改个人简历 第8章 面试的着装和发型技巧 第9章 如何判断公司是一个优秀公司 第10章 如何准备面试的必答题 第11章 专业公司面试的评分标准 第12章 上班了, 要注意什么后记

章节摘录

第一章 面试 上世纪90年代末，全中国全世界都在谈论一个时髦的行业：IT。IT公司的工资高，IT公司的培训好，IT公司的压力大，IT公司要求高……那时还流行一种说法：21世纪文化人的标志，英语、计算机和驾照。而这些我一样都不会。

我不想做21世纪的文盲，我先学了驾照，然后决定就职于一家IT公司学习计算机和英文。

想到自己的计算机知识就是零，英文也早就忘记了。

所以我决定先找到一个迂回的办法进入一家IT公司，从最简单的工作做起，再让自己强大起来。

正在这时，一家位列世界500强的美国复印机公司登了一则招聘启事，需要招聘复印机的销售员。

我立刻写了简历寄过去，心里暗自高兴：因为这家复印机公司也是世界上非常著名的IT公司，同时它需要招的是卖复印机的销售员。

我想这个职位应该不需要太多的计算机和英文知识吧，如果能从这儿找到机会进入这家公司，那我以后就有机会学习更多的IT知识了。

终于等到了通知，我兴冲冲地跑去面试。

一进门，人力资源部的经理和一个业务部的经理已等在那儿了。

他们详细地了解了我过去的工作背景后，非常认真地对我说：“你不适合我们的这个职位，你的资历远远超出了我们这个职位的要求。”

我听了以后，十分沮丧，但还想做最后一次努力。

我说：“虽然我过去有较好的经验和较高的职位，但我从没销售过复印机，我愿意从最基础的工作做起。

即使工资低也无所谓，只要你们给我一个机会，我会做得非常出色，等我做出了业绩，我相信公司也一定会给我安排更好的职位。”

听我说完了这些话，他们商量了一下，然后对我说：“既然你有这样的态度和决心，我们也很高兴。

但我们不会把你安排在不合适的岗位上，所以我们会把你的资料转给其他要求更高的销售部门，你回去等待通知吧。”

再想不出什么办法了，只能回去等通知。

没想到第二周他们果然来电话，说安排我去公司另一个更高级别的销售部门面试。

我兴冲冲地去了，见了另一个部门的销售经理。

让我吃惊的是这个部门经理依然认为我的能力很强，不适合在他的部门做销售，但他会把我推荐给更高的销售部门。

隔了一周，第三次又被通知去面试。

新的销售经理又将同样的话说了一遍，我还是回去等通知。

第四次的通知又来了，我真的有点疯了：这家公司在搞什么鬼？

我求你们了，要了我吧，别再折磨我了。

这次一进门，发现与以往几次不同。

前台小姐没有把我带到会议室，而是给了我两份考卷，就让我在前台旁边的小桌子上答题。

我接过考卷一看：一份英文的，一份中文的。

英文的考卷是一篇文章，中间有许多空格让我填单词，中文的考卷是考计算机专业知识。

两份考卷在我面前像两座大山压得我抬不起头，我的脸立刻就羞得通红。

犹豫再三，最终只能无奈地签上了自己的名字把考卷交给了前台小姐。

从小到大，第一次尝到了交白卷的滋味了。

十分钟后，前台小姐又把我领到了熟悉的会议室。

我坐在会议室，心里充满了绝望。

一会儿，会议室外传来咚咚咚的脚步声。

感觉一个人急促地向会议室奔来，我的心也随之狂跳起来。

<<赢在路上>>

“砰”的一声，会议室的门被撞开了，一个女人闯了进来。

她把手中的资料往我面前的桌子上一扔，气势汹汹地指着资料上印着的图片，用典型的香港普通话大声地对我说：“你见过500万一台的打印机吗？”

“没有！”

我这还是第一次听说。

“我非常震惊，世界上居然还有这么昂贵的打印机？”

“他们居然说你很优秀，我看就是浪费我的时间。”

我不知道一个从未做过IT、英语考试零分、计算机考试零分的人，你凭什么应聘这个销售职位？”

“这样恶劣的态度！”

这样的刁难的发问！

她的轻蔑激怒了我的自尊。

有一种东西在涌动，我知道我要爆发了：“你看过我的简历吗？”

我的上一份工作是做新加坡公司润滑油部中国市场的总经理。

我把一个不知名的公司品牌引进中国时只有一纸英文宣传资料。

用一年多的时间做到几千万的销售额，我对自己说：这个世界上再没有我卖不好的东西，除非是我

不想卖的！

“卖润滑油有什么了不起！”

难道比卖500万的打印机还难？”

“如果两台不同厂家的打印机放在一起，你能区分产品是不同厂家的吗？”

“当然可以。”

“对，不同的硬件产品放在一起，你一定可以区分不同品牌的打印机是不同的，功能不同，外观也不一样。”

如果是胡姬花和金龙鱼的花生油，倒在杯里，你能分出来吗？”

“不能。”

“所有相同功能的润滑油倒在杯里，肉眼是无法区分品牌和质量的。”

更何况一辆车价值几十万，润滑油只有几十块钱。

满大街跑的车全部都加满了别的牌子的油，只要车子在正常行驶，油就没问题。

你让别人把自己的车子用的好好的润滑油倒出来换上一个不知名品牌的油，容易吗？”

“这个有点难。”

“难的远不止这！”

这种润滑油是新加坡的一个自主品牌油。

我们是从埃索石油公司购买基础油和添加剂，通过调和后，经埃索石油公司检验合格，出具合格证明。

然后我们注册自己的品牌在市场上销售。

但我们的竞争对手就是埃索石油公司。

请问与一个品牌比我们好得多，售价却比我们便宜的对

手竞争，你觉得这个销售容易做吗？”

“比较难。”

“更难的是：埃索石油公司已来中国很多年，它的货遍地都是，经销商可以赊货销售。

而我们刚进入中国市场，客户从未见过我的产品。

但我的客户要购买我的产品却需要先开信用证付款，三个月后货才到客户手中。

你说这个销售是不是世界上最难的销售？”

“那你是怎么做的呢？”

此时此刻，原来那个盛气凌人的老板已变成了一个好学的小学生，认真地听我讲那过去的事... 心零心言 许多时候，我们在极端压力下的自信心可以挑战一切。

而那些苍白的：我是有能力的；我很努力；如果你给我机会，我就会做得很好等.....都是空洞的口号。

事实胜于雄辩。

<<赢在路上>>

你要让别人明白：我做不到，因为过去我也遇到同样的难题，我做到了。

巅峰对决的复试，成功敲开IT大门。而此时，电脑、互联网走进了寻常百姓家。中国的改革开放也取得了很大的成绩，广州更是因为其良好的投资环境吸引了许多国际性的大公司相继开设分公司。

身边的朋友都争先恐后地从原来的中小公司加入了世界500强的国际性公司。他们纷纷告诉我：大公司有多么好的福利，有多么好的培训，有多么好的管理和制度……这让待在家里的我向往不已，而这其中最吸引我的是IT公司，一想到自己从未学过计算机，如果能够进入IT公司工作，一步踏入世界最尖端的行业，那是多么荣耀的事！

就把目标定在IT公司了！

我看到IT公司都是美资公司，肯定需要英语。

但离开学校已超过十年了，英语早忘光了。

虽然上份工作在新加坡公司工作，但我的老板是华人家庭长大，中文说得非常好，根本不用英文。

这下好了，真是书到用时方恨少。

抱怨也没用，重新订个学习表，开始记单词、学英语。

但我知道学好英语是很漫长的事，重新学习计算机更是不可能的事。

可我很自信一定能进入IT公司工作：因为我做的是销售。

我的客户是中国人，所以我的英语水平只需要能应付面试或老板就行了；因为我知道我要销售的产品是高级计算机人才研发的，所以我只需知道如何使用就行了。

这就是做销售的好处。

所有的新行业、新产品，我不需要知道东西是怎样研发出来的，我只要能讲出东西有什么用途就行了，而学习使用这种产品的专业知识却是唯一可以速成的知识！

但我多年来在工作中历练出的学习能力、思考能力、分析能力、合作能力、沟通能力、表达能力、承压能力、进取心、自信心等等都是销售工作中更重要的能力，是公司看重的能力。

有了这些，我就有足够的资质和别人竞争，我可以去到我任何想去的地方！

所以，我边学英语，边寻找机会，便有了本书刚开始的那一幕。

听完我的讲述，坐在我面前的面试官露出了满意的微笑。

我终于松了一口气，心想这次应该录用我了吧。

谁知面试官又把展开的微笑收了回去，指着桌上的资料冷冷地对我说：“你可以把这些资料拿回去仔细研究，一周后，你给我做一个方案呈述，你必须在方案中告诉我：这样的设备在邮电行业会有什么样的应用？

你会怎样开展业务来保证你可以完成工作目标，并胜任这个工作。

”此时此刻桌上的几张轻飘飘的复印纸拿在手上好似千斤重担，连转身离去都变得困难。

一到家，我迫不及待拿起英文字典，拼命地想看懂说明书。

赶快打开通讯录，把所有可能与复印机、打印机有关的，或与邮电行业有关的，或与计算机IT有关的所有人的电话找出来，一个个地打电话联系他们。

再把他们约出来，把资料给他们看，让大家帮我研究这个昂贵的打印机究竟是贵在哪里。

经历了五天五夜的疯狂打探之后，我精疲力竭地瘫倒在床上：我所能找到的所有朋友都没有听说过有这样的打印机。

都不知道这个设备到底是干什么的。

正当我绝望的时候，我有了一个大胆而疯狂的想法。

第六天早上，我打了一个电话给我的面试公司：“你好，我是××邮政局，请找贵公司专门负责邮电行业大打印机设备的技术负责人，我想咨询一下这个设备。

”“好的，请稍等。

”前台小姐热情地回应让我的心狂跳起来。

我祈祷：“千万别转到面试我的经理那儿。

”“你好，请问你是××邮政局吗？

有什么可以帮你呢？

<<赢在路上>>

” 电话那边终于传来了无比浑厚的男中音。
这个声音简直是我听到过的世界上最好听的声音了。

我把面试官布置的作业题悉数抛给了电话那头的技术专家。
在他无比耐心细致地解答下，我这个门外汉终于明白了。

当天晚上，我把第二天准备要讲的内容的框架一条条用笔写在纸上。

正巧一个朋友过来，他看了一眼说：“你就打算这样去讲吗？”

这样不行，你去IT公司应聘不能用手写。

现在流行把标题打得很大，一张纸打一个标题，你有十几个标题，就应该打十几张纸，打大一点字拿过去才好。

” 于是，我听了他的意见，每页纸都用WORD把字打大一点，把自己的十几个标题打成了十几页纸。

第二天，我拿着这十几页纸又兴冲冲地面试去了。

当这个霸气十足的女考官再次坐在我面前时，我对她露出自信美丽的笑容，我在心里说：这一次我要征服你。

果然，当她认真听我做方案呈述时，她面部的表情惊呆了，她难以置信地说：“一周前你才第一次听说这个设备，现在我怎么感觉你像是在公司工作了大半年的员工，竟然对设备这么了解。

你是怎样做到的呢？”

” 亲爱的面试官，我怎么会告诉你实情呢。

我只想要你知道：“一个优秀的销售员是可以有办法做任何事的，那是我一周几乎彻夜不眠不休换来的，相信我，我不会让你失望的。”

” 当面试官脸上的表情越来越美丽时，我知道这一定是我最后一次面试了。

等到握手再见时，我又听到了一句天语：“你怎么用WORD来打演讲标题呢？你怎么不用PPT做呢？”

” 天啊，谁知道PPT又是什么东西？”

我硬着头皮回答道：“我们家的PPT坏了，只能用WORD打。”

” 离开公司，我赶快打电话向朋友求助。

终于知道PPT原来是写演讲稿用的软件，POWER POINT的简称。

第二天早上九点还不到，家里的电话就响了。

女面试官悦耳的声音就传了过来：“我打电话来是告诉你，你被录用了。

我们公司发出聘书的流程大概需要一周时间，请你安心在家等待，不要再去其他公司面试了。

聘书一出来，我就通知你来签合同。

” “谢谢，非常感谢！”

” 心零心言 明知不可为而为，为什么我还都能做到？”

告诉你诀窍：每次我有了新目标，就会有一个信念——我能做到。

有了这个信念，没有人可以阻挡你前进的脚步。

我做到了，我知道，你也可以！

<<赢在路上>>

媒体关注与评论

《赢在路上》既是王雱女士对个人传奇经历的回顾，也是她多年销售和管理经验的总结和升华。她将自己多年积累的销售、成功学和人力资源等方面的知识融入到书中，通过一个个精彩的案例和生动的故事展现。

——万科集团副总裁人力资源总监 解冻 我知道每个故事的背后都饱含着王雱奋斗的辛酸和沉淀下来的宝贵经验，我更知道这些经验对于年轻人来说意味着什么。

这样的一本书，对于每个有幸拥有她的人，不是一个巨大的福音么？

——广州时代财富总裁 张静君 本书对于大学毕业生来说，是极其宝贵的经验之谈，为他们解读自己、走出职场第一步提供了全面的帮助；而对于职场中人来说，这更是一本难得的修炼宝典，相信细读之下，必然体悟良多。

——华东理工大学党委副书记 沈炜 让王雱获得不平凡成功的因素很多，其中有三点是非常明显的，而且是非常与众不同的。

第一，激情满溢；第二，精心准备；第三，精益求精。

《赢在路上》这本书，给我们展示了这三个因素在成功路上的重要性。

我相信，只要人们具备了这三个方面的其中一个，就可以让你开始“赢在路上”。

而三个方面同时具备，同时锤炼，假以时日，就可以“与大师们同行”了。

——著名国外企管畅销书翻译家 赖伟雄 打开你的心，好好感悟那些故事、事件、对话和技巧背后精密思维方式以及极其乐观的人生态度，一定能让你牢牢掌控住人生的航向，使你成功的速度倍增。

——中德国际CFT人力发展机构总教练 郑伟民

<<赢在路上>>

编辑推荐

很少有人像她那样能在短短的时间内走过许多人一辈子走的路。
她曾是药厂的工程师，她曾是汽车销售员，她曾是新加坡润滑油的推销员，她曾是世界500强IT公司的高级经理.....这些都是曾经，现在她是一个培训大师。

王零，一个对生活、对事业充满激情的人。

她要把她的经历、她的成功与你分享。

她的经历不可以复制，但是她的成功可以复制。

现在她从外企招聘方、顶尖销售高手、人力资源专家、求职者等不同角度为你解读她辗转许多行业却每每胜券在握的秘诀，让你求职路上的每一步都是指向“赢”。

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>