

<<从“菜鸟”到销售总监>>

图书基本信息

书名：<<从“菜鸟”到销售总监>>

13位ISBN编号：9787543864757

10位ISBN编号：7543864754

出版时间：2010-5

出版时间：湖南人民

作者：路路

页数：260

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>

<<从“菜鸟”到销售总监>>

前言

路路的开场白 我叫路路，毕业于北京某名牌大学。

毫不谦虚地说，我的学习成绩很优秀，对于学校组织的各项活动也是积极参加，我就是那种比较活跃的人，自我感觉良好。

我有一个相处了四年的男朋友，他对我很好。

所以，我的校园生活是快乐、浪漫和美好的。

我从来没有发愁过找工作的事情。

尽管大家老早就风传“毕业就是失业”，但是，我没把这话当真，毕竟，我可是名牌大学的优秀学生。

我在校园里看不到外面的世界，自以为出了校门还是精英，以为那些影视剧中的美好生活就是我将来的生活。

直到毕业我才明白，现实并不如我想象的那样完美和简单，出现了太多未曾想过也不愿面对的问题。

如果不是亲身经历，我永远不知道生活中还有这样一个词语——残酷。

我和梦玲抱着装帧精美的简历，穿梭于各个招聘会，曾以为只要把XX大学这块招牌拿出来，就等于给自己打上了“精英”标记，纵然茫茫人海，我们也必能熠熠生辉。

但不幸的是，不管我们毕业于XX大学，还是YY大学，都被无情地cut了。

他们需要的，是有工作经验的人，是能立即投入工作的人。

两个月过去了，几乎所有的简历都石沉大海，回复者寥寥。

这让我对每一次面试机会都倍加珍惜。

而我的男友顾之阳，早在毕业前一个月就在一家网络公司做了业务员，毕业后继续留在了那里。他对工作很少提起，也没有什么热情。

我对他的这种状态有些担心。

不管怎样，我已经毕业了。

我已经进入了一个新的场域——职场。

我要在新的环境中不断学习，靠自己的努力换来美好的生活！

<<从“菜鸟”到销售总监>>

内容概要

《从“菜鸟”到销售总监：路路的营销职场日记》这是一个营销精英1年之内从菜鸟变身销售总监的真实经历。

大学毕业的路路，走出校门找工作时遭遇了理想和现实的尴尬。她并没有消沉，而是从最普通的销售人员做起，不断从工作和生活细节中学习和感悟，仅1年时间就完成了从营销新人到销售经理，再到销售总监的职场进化，现已成为一名营销界的绝对精英。

本书是路路的职场成长日记，以真实的经历和感悟，向营销新人传授了最快职场成长之道。

<<从“菜鸟”到销售总监>>

作者简介

路路，原名郭艳萍，毕业于北京某名牌大学营销学专业，做过多家公司的销售经理，现为一家公司的销售总监。

成为“世界上最伟大的营销人”是她的梦想，现在，她把梦想分享给无数在销售战线上奋斗的新人，以及喜欢营销学的朋友。

<<从“菜鸟”到销售总监>>

书籍目录

第一章 大超市里的小精灵 在学校时，我并不相信找工作难，只觉得自己是千里马，等着遇到伯乐。但是出了校门，却一次又一次地碰壁。
在我拖着沉重的脚步踏入C-market的那一刻，我清楚地认识到，我就是个零，我得让自己从这个零变成一个无穷大的正数。
营销人员是个宝把客户放在第一位给我一个购买理由男女搭配，干活不累鸡毛蒜皮大智慧她是王牌促销员？
尊敬的力量一堂营销道德课被忽视的小成本商品打折，服务不打折送礼有学问顾客快乐，我才快乐当
心，价格有诈！
装一把牛人换个品牌试试第二章：我被外企撞了一下腰我原以为，找一个男人就是来为自己遮风挡雨的，他要是在自己最需要的时候出现。
但是，顾之阳的突然闪人让我不得不承认：男人也是人，也有自己的脆弱和胆怯。
我还是得靠自己，不能把希望寄托在任何人身上。
先给自己定位洞察选择心理我升值啦！
拜拜，C-market老外也发怒不买你的账好莱坞大片与市场营销职场转机第三章：饿着肚子跳槽Tim用
高出C-market两千大洋的筹码给我指了一条明路，但是，我还是没有领情。
切断了经济来源，我还在对工作挑三拣四，这个时候的理想显得更加悲壮。
我就是在这种情况下遇到了欧阳向南老师，并从此开始了自己拼搏的职业生涯。
品牌还需营销推“淘”来的快乐让顾客一眼认出你喂，现在是买方市场！
营销要认清大环境“芭比娃娃”的启示给产品功能定好位我要成为有钱人闻名不如见面让自己看上去
更职业为什么买？
为什么不买？
询问的诀窍市场不对，工夫白费培养购买习惯把鸡蛋放到多少个篮子里？
鹤舞白沙，我心飞翔没有调查就没有发言权本土，本土，再本土！
靠“暴力”夺市场第四章：小子们都想当老板 他们都打工打烦了，于是，纷纷开始自己的创业生涯
。
在市场经济的大潮中，他们像是大浪淘沙的勇士，在人生最关键的几年，为自己的未来奋斗。
我要跟他们学习的，正是这种对生活的不懈追求。
锁定目标慎用特许经营权好地段，好商品，好价格煽情的技巧在不知不觉中引导顾客你的产品几岁了
？
用文化做包装虚拟的网路，真实的渠道原价258元，现价50元多一分投入，多十倍收益接受转正考核产
品全部召回！
准确把握购买动机从卖点到赢利销售能力决定一切做新产品，悠着点儿只卖价格弹性大的商品产品要
有“线”研发经理被否了你的产品方案执行了吗？
第五章：情场与职场 尽管结局早已料到，但还是会难过到心痛，这是四年来他给我的最沉重的打击
。
其实，我还一直对他抱有希望，可能是我太年轻、太理想。
感情上遭受了如此大的伤害，我估计自己以后会变得坚强。
玫瑰的附加值村里没有“豆腐西施”如何营销我的爱情？
顾客需要“拉一把”是忠诚，不是老土“水漫”金山市客户对你满意吗？
用漏斗装客户批发商的末路泡妞也需要精细化营销现在，发现你的优势为客户提供零距离服务这样搞
定大客户您还坐老位置吗？
第六章：该死的金融危机 那场铺天盖地的金融危机，令全世界都为之不安。
我们公司也不能幸免，当账上再也看不到进来的钱时，老总们都坐不住了。
我倒是异常镇定，因为，与老总们相比，我简直就是一无所有。
选择最佳卖主我们成了人家的靶子联合就是力量会议本身就是营销是公益还是私益？

<<从“菜鸟”到销售总监>>

把销售意图藏起来在活动中宣传小定位，大市场远离恶性竞争让他的客户成为你的客户走向销售一线沉甸甸的5%“扫”出来的市场挺进大西北抓住救命稻草第七章：我的第一个100万 很多时候，我都觉得自己是幸运的，比如我的第一个单子，居然是100万的单子，这是做梦都会笑醒的事情。

欧阳向南老师在这个过程中给了我很多帮助，与其说这是我的业绩，不如说是他的心血，我想，我应该向他致敬。

终于有项目了！

超负荷的压力寻找目标客户挖掘“内线”从线人手里获取客户信息门票比钞票好使让客户自己体验今天我是“三陪”欧阳老师亲自出马搞定相关群体客户要“比武招亲”相隔千里的争夺战我们中了！

我的推广方案软文体现硬实力悬在10楼的心放弃竞价排名广告尝试信函销售和代理商共赢从双方合作到多方合作博客也是营销工具第八章：福音从西安来 勤奋，正在让我渐渐走入一个更加专业的圈子

。我开始觉得自己变得很重要，这体现在我的繁忙上。

而且，新的工作业绩让众人对我刮目相看。

我并没有刻意追求什么，然而在付出了巨大的努力之后，工作还是回报了我。

拜访客户有先后色彩的促销魔力无利之后有大利让代理商死心塌地跟着你遭遇突击审查获取真实的客户资料个性化沟通在互动中赢得信任为了胜利，赌一把！

让企业形象活起来没有免费的午餐拿不到钱绝不回去100万到手了！

“猜猜谁是冠军队”第九章：从未路到新生 一场轰轰烈烈的人事变动，让公司陷入了极度危险的境地，那段时间，公司上下人心不稳，大部分人甚至找不到自己的出路。

而我，在这一切尘埃落定之后，最终踏上了去西安的新征程。

炒作很盛行啊！

购买产品，捐献爱心应该给谁多一点儿？

回款才是硬道理帮助客户渡过难关按计划开展销售工作花大钱贪小便宜行政部的零库存来之不易的客户满意高层地震了！

薪动，行动！

我是“小黑”为企业“把脉”天上掉下个“大馅儿饼”谈判桌上的唇枪舌剑新起点，新希望后记

<<从“菜鸟”到销售总监>>

章节摘录

第一章 大超市里的小精灵在学校时，我并不相信找工作难，只觉得自己是千里马，等着遇到伯乐。但是出了校门，却一次又一次地碰壁。

在我拖着沉重的脚步踏入C-market的那一刻，我清楚地认识到，我就是个零，我得让自己从这个零变成一个无穷大的正数。

营销人员是个宝2008年8月15日 星期五 晴其实，像雍和宫这样的招聘会并不是求职者理想的去处——招聘现场太小，而且，到那里去招聘的单位也并不“知名”或者“具有广阔的发展空间”。

前去那里招聘的企业，都是一些“不健全”的小公司，对于一个求职者来说，这种企业的工作，顶多是一个实习的地方，或者是个落脚地。

这样的招聘机会对求职者来说，更像是鸡肋——食之无味，弃之可惜。

我和梦玲完全是被现实逼疯了——房租该交了，而且，平时的日子也太拮据了，既不能再向老爸老妈伸手要钱，又没有找到可以收留自己的地方。

在学校时“花钱如流水”的日子一去不复返了，生活有点暗无天日。

我老是觉得对不住别人也对不住自己。

于是，在国展、农展的大一些的招聘会“闭门”的时候，我们还是不失时机地到雍和宫走了一趟。

一样是人来人往，并不比国展、农展冷清，也是挨挨挤挤，摩肩接踵。

根据当时的情况估计，每一个招聘单位的展位上应该有至少5以上的人在咨询和交涉，有的招聘展位前甚至是里三层外三层，被围得水泄不通。

当然，这阵势对我和梦玲来说不算什么，多挤的招聘会我们都去过了，这简直就是“小菜”。

这样的场景对于每一个大学刚毕业的学生来说，都不算什么，毕业之后的职业生涯，哪个不是在这拥挤的求职人流中穿梭过的？

哪个不是从这样的里三层外三层开始明白找工作和历史上的“黑奴贸易”并无两样的？

找工作也是交易的一种，只不过这种交易很多时候貌似档次稍高一些，有了什么学历、能力等一些看上去很有IQ和EQ含量的东西在里边。

转了一圈之后，对于前途突然不那么迷茫了。

通过招聘单位所要招聘的职位情况来看，销售类的人员是需求量最大的，好多公司都是需要招聘10到20个销售人员，而真正诚心实意想要应聘这个职位的，往往少于预期。

倒是那些招聘什么行政助理、前台、经理助理、文字编辑等文职的单位，往往是只招聘1名，结果展位前足足有二三十名投简历的，场面非常壮观。

足以证明，市场对于我们这些市场营销专业的人的需求，是一种充分需求。

由于大多数人不太喜欢干这一行，市场上对于营销人员的需求甚至是过量需求，多多益善。

而对于那些行政、助理、编辑等人的需求则是快要饱和了，基本上到了无需求的地步了。

即使还有一些需求，也是越来越弱了，基本上都处于下降的状态了，这也是另一种需求——下降需求。

我和梦玲也胡乱地投了简历，基本上不管有戏没戏都虔诚地递上了我们精美的简历，呵呵，我想周一就应该有人打电话给我们吧，因为我们是名牌大学的高才生，我们是专业的。

心里这么自信地想着，今天也就晃过去了。

周末了，郁闷的心也该休息一下了，累坏了！

营销学名词正解 充分需求 充分需求是指某种产品或服务目前的需求水平和时间等于预期的需求水平和时间的一种需求状况。

过量需求 过量需求是指某种产品或服务的市场需求超过了企业所能供给或所愿供给的水平的一种需求状况。

无需求 无需求是指目标市场对产品毫无兴趣或漠不关心的一种需求状况。

下降需求 下降需求是指市场对产品的需求呈下降趋势的一种需求状况。

把客户放在第一位2008年8月20日 星期三 晴出乎意料的是，我一连几天都没有接到公司面试通知。这结果绝对超出了预期，真有点让人悲观。

<<从“菜鸟”到销售总监>>

好在皇天不负苦心人，昨天中午我接到了一家叫做C-market公司的面试通知，职务是市场部助理。在经过了数次三番的笔试和面试后，今天上午C-market的某女操着甜美的嗓音通知我上班。

那一刹那，我内心是矛盾的。

说实话，这份工作对于我来说，并不是很理想。

我的理想是进入世界500强去做很牛的销售员，然后再做销售经理，再做到销售总监——再远还没有考虑。

但是，正如梦玲所说的那样——“你以为500强是养闲人的地方啊？”

最终，C-market就成了我一个无奈的选择。

没办法，谁叫我没有任何销售经验呢。

这是我来C-market的第一天，既没有明亮的办公室，也没有宽大的办公桌，而是在一个还算整洁的小房间里给了我一个“硬座”，然后，我的经理扔给我一本叫做《客户资料登记簿》的东西，让我用EXCEL把这些东西整理一遍。

我翻开那个本子，立马就有点头大，那登记簿上密密麻麻地记录着客户的各种信息，甚至包括他们爱看的电影、爱吃的食物、爱旅游的城市……我一面为这厚厚的一本登记簿头大，一面暗暗佩服C-market工作人员的细心。

如果追溯到源头，我甚至佩服他们管理者的细节管理。

我的经理是个女的，名字叫肖易，她穿着笔挺的职业装，留着简洁的短发，配着一副严肃俊俏的瓜子脸。

外貌将她的理性表现得淋漓尽致，流露出一种拒人于千里之外的气势。

看到她时我就有点面对死亡的沮丧。

在这个据说“很命脉”的市场部，她就是一把手，而我作为一个“管理培训生”，暂时就是她的助理。

如果她本人如同她的外表一样让人觉得冬天不曾离去，那我就是案板上的肉，她就是随时会落下来的刀。

整理客户资料并不是一件简单的事情，不仅仅是因为登记簿上的字太密太潦草，还因为客户的资料太过齐全——尽管很多时候这不是个坏事。

下班的时候，我交上自己整理的不到五分之一的劳动成果给肖易，满以为她会为我进入公司的第一天就以这样的热情和态度去工作而高兴。

但没想到，她看了我整理的东西之后，脸色很难看。

“让你整理，并不是让你删除！”她似乎是压着火气。

“我觉得这些客户的个人习惯之类并没有多大价值，因此就没有整理进来。”

我为自己辩解。

“你一点客户观念都没有，怎么会做好销售工作呢？”

她似乎对我很鄙视，“你知道什么叫客户观念吗？”

我似乎在课本里学过，但还是“谦虚”地摇了摇头。

“客户观念就是要把客户放在第一位，任何时候都要为他们着想，要了解他们，让他们觉得自己到这里购物是受人尊敬和重视的，让他们有满足感，这样才能赢得他们的心。”

肖易最后说：“很多时候，客户需要你像对待一个熟悉的朋友一样对待他、重视他，对他了解并且给他无微不至的关怀。”

说白了，你在心里得时时刻刻把他放在第一位，这样他才能够平衡。

而只有为客户这样全心全意地服务，才能形成客户观念。

我心里有些震惊，想不到她居然在理论上一套一套的。

营销学名词正解 客户观念 客户观念是指企业注重收集每一个客户以往的交易信息、心理活动信息、媒体习惯信息以及分销偏好信息等。

根据由此确认的不同客户的不同需求，分别为每一个客户提供不同的产品或服务，传播不同的信息，通过提高客户忠诚度，增加每一个客户的购买量，从而确保企业的利润增长。

给我一个购买理由2008年8月23日 星期六 晴周六一般都是商场最忙的时候，作为明星超市的C-market

<<从“菜鸟”到销售总监>>

当然也不例外。

这是我来C-market的第三天，正在为整理客户信息的工作忙得热火朝天的时候，肖易却把我安排到了超市的交易区，去帮助促销员推销产品。

用肖易的话说，这应该是我的强项，也正好让我锻炼一下，把学到的东西真正用到实践中去。

这就是实践，对我来说，再简单不过。

我从三岁玩“过家家”的时候，就扮一位杂货店的售货员，受此影响，曾有段时间，当一名售货员就是我的伟大理想。

今天的人特别多，和工作日的五天人数总和差不多。

我很兴奋，我喜欢人多，这样我就能漂亮地完成今天的任务了。

“等这一天很久了。”

我在心里这样对自己说，不禁对着超市里货架子上明亮的玻璃做了一个胜利的笑脸，刚好被过往的顾客看到。

这臭美的一幕让我的脸一热，真是尴尬啊！

我今天主要是跟“卡尼尔”化妆品专柜的女孩一起负责这个品牌的销售工作。

“卡尼尔”并不是一个高价位的化妆品牌，比较适合普通老百姓。

由于我本人也在用这个牌子，因此，了解得还是比较多的。

其实，到超市里来的人，买得最多的还是食品，或者是家里的日常用品。

人们买化妆品一般喜欢到大商场或者专卖店，似乎同一款产品放到那些地方，档次就不一样了。

虽然这是个消费误区，但是，人的消费动机在很大程度上往往取决于消费心理。

关注“卡尼尔”的大多是年轻的女孩子，以大学生居多。

她们看好的是“卡尼尔”的价格，学生嘛，还没有独立，还是过着衣来伸手、饭来张口的日子，因此，为了多买一件漂亮的衣服，多买一个漂亮的手袋，多看一场电影，自己就会在别的地方省钱。

而且年纪轻轻，皮肤也好得让人嫉妒，自然不用太过名贵的化妆品，因此，“卡尼尔”是个不错的选择。

我的搭档女孩子似乎不太喜欢招徕顾客，她站到一边，只是等到有人过来问，她才慢吞吞地给人家介绍一下。

看她那样我都替她着急，怪不得卖不出去东西呢！

我也不管她了，站在柜台前，对着来来往往的顾客大声招呼着：“看一下‘卡尼尔’，植物配方，滋养皮肤，价格优惠。”

用这种方法也招来了一部分顾客，当然，这其中也有一些人是不好意思拒绝我的热情。

我很卖力地给顾客介绍，尤其是我自己在用，我就可以直接告诉她们哪一款使用后是什么感觉，不同款的区别在哪里，讲得很是详细，不一会儿，就卖了好几套。

等到下午，我的搭档似乎也被我带动起来了，我们俩一起向来来往往的顾客介绍产品。

热心加上细心，我们俩终于打了个漂亮仗，临下班的时候，那女孩对我好得不得了。

看来今天是有了成就了，我心里窃喜。

销售产品，一定要有一种观念，顾客很多时候都对于是否购买某种产品犹豫不决，这时候，如果你能够向他介绍产品，使产品的功能全部展现出来，顾客便会因为这个产品有价值而出手，这种观念就是推销观念。

我真正领会了推销观念的意义，这算是我今天的最大收获。

市场营销学名词正解 推销观念 推销观念也称销售观念，目前为许多企业所采用。

这种观念认为，消费者通常表现出一种购买惰性或抗衡心理，如果听其自然的话，消费者一般不会足量购买某一企业的产品，因此，企业必须积极推销和大力促销，以刺激消费者下决心购买该企业的产品。

<<从“菜鸟”到销售总监>>

后记

后记 整理完这些日记的时候，北京已进入盛夏，热得让人心烦气躁了，我本来是一个喜欢夏天的人，但我讨厌北京的夏天。

因为在西安市场上的突出表现，我被派去出任西安合资公司的销售总监。

对于西安，我是有特殊感情的，毕竟那是我工作出现转折的地方。

也是在西安，我明白了工作可以让人忘我。

我选择了一个自己热爱的行业，也选择了热爱的职业，所以我没有想过跳出去看看。

我是一个不太喜欢变化的人，所以我想，如果在这里工作不出什么差错的话，也许一辈子不会跳出这个圈子了。

我觉得这样的生活是有意义的。

欧阳向南老师和同事们送我上了去往西安的飞机。

对我来说，一个全新的工作就要开始了，心里有一点点的压力。

欧阳老师拥抱了我，这是他第一次拥抱我，其中带着真诚与关爱，带着一个领导对下属的关怀、一个长者对幼者的爱护。

也许，真到了我独自闯天下的时候。

我想，他一定也有些紧张，为我的独自行动紧张，一定也有些不舍，毕竟我是他花费心血带出来的徒弟。

欧阳向南老师对我的意义是非比寻常的，没有他，就不会有我一直以来的成长和今天的成熟。

我深深地感谢他！

梦玲也来送我，她有了幸福的归宿，越发小鸟依人了。

这个小女人，总是一副需要别人保护的样子，而她幸运地遇到了对她动心也让她心动的男人，那就是他的老板——她成了老板太太，十分幸福。

我还没有找到那个能给自己幸福的人。

顾之阳的离开曾经使我悲痛万分，让我对生活产生了怀疑。

但最终，我还是走出了那些常常失眠和心痛的日子，而且变得更加坚强。

因此，我觉得人的潜力是无限的，激发这种潜力的或许不仅仅是人们对生命的热爱，可能还有对人生的责任。

再见，北京！

再见，亲爱的朋友们！

我会记得你们，曾经让我一点一点成长和成熟的你们！

有你们的笑脸，在未来漫长的日子里，我会一直保持坚强！

<<从“菜鸟”到销售总监>>

编辑推荐

《从“菜鸟”到销售总监：路路的营销职场日记》：1年，3家公司，营销菜鸟华丽变身销售总监——最快职场成长之道。

营销新人必读的职场修炼秘籍。

最一线的销售经历&最受用的营销知识。

<<从“菜鸟”到销售总监>>

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>