

<<晋升赢在职场的秘密>>

图书基本信息

书名：<<晋升赢在职场的秘密>>

13位ISBN编号：9787545410822

10位ISBN编号：7545410823

出版时间：2011-12

出版单位：广东经济出版社有限公司

作者：永秀

页数：249

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>

<<晋升赢在职场的秘密>>

内容概要

25岁的袁子鸣年少得志，被总部派往分公司担任副总经理一职，不料遭到顶头上司的暗算，被迫出局。一切归零，他不得不从普通业务员做起，头顶的业绩压力、暗流涌动的同事关系、利益纷争、偏执一词的客户信任危机……这一切让他的职场生涯变得波谲云诡。

然而，聪明的袁子鸣没有被困难击倒，他抽丝剥茧，逐一出牌：对业绩压力，利用同学的人脉关系，经过缜密的心理分析，准确把握客户需求，最终顺利拿下大单；对同事的恶意讹诈，以彼之矛攻彼之盾，最终巧妙化解，从而将咄咄逼人的同事转化为利益同盟者；对于心有不服的下属，软硬兼施，最终收服人心，提升了团队凝聚力……

从高管到普通业务员，再回到高管，袁子鸣得以在各个层面透视职场。人们对潜规则顶礼膜拜，其实最博大精深的却是职场“显规则”：升职是门技术活，职场拼的是智力，不是蛮力；玩的是“阳谋”，而不是阴谋。

<<晋升赢在职场的秘密>>

作者简介

永秀

原名袁永攀，江苏南京人，现在一家保险公司做管理工作，沉浸保险行业多年，对保险市场十分了解，内心感触良多，工作之余，奋笔疾书，创作了本作品，描述了目前中国保险市场的发展和机遇下，一位高管在职场奋斗的升迁历程。

<<晋升赢在职场的秘密>>

书籍目录

第一卷 涅槃

1. 新官上任
2. 管理是门艺术
3. 大棒
4. 萝卜
5. 职场滑铁卢
6. 少年得志是一种悲剧
7. 酒席上的小道消息
8. 归零
9. 毛女士和陈文武
10. 做单比赛
11. 人脉法则和心理分析
12. 涅槃

第二卷 破茧成蝶

13. 营销之路
14. 笑得让人想抽你
15. 你们卖保险的都是骗子
16. 讹诈
17. 我心中有猛虎在细嗅蔷薇
18. 先兵后礼
19. 天上掉下个美女上司
20. 干一票大的
21. 做足工夫
22. 军官班
23. 一气呵成
24. 破茧成蝶

第三卷 成长的阶梯

25. 创造新的圆圈
26. 晚宴上的机锋
27. 女教官
28. 杀猪婆与烧鸡公
29. 办公室主任
30. 弹劾
31. 保险传销是一家
32. 既生瑜何生亮
33. 对什么人用什么招
34. 官大一级压死人
35. 找老婆的唯一条件
36. 智慧之道
37. 三家并济

第四卷 走向卓越

38. 名片如天女散花般飞洒
39. 不二人选
40. 绝妙棋子
41. 羊变成狼

<<晋升赢在职场的秘密>>

- 42. 先干掉一个再说
- 43. 思想工作
- 44. 验一验
- 45. 把柄
- 46. 挖墙脚风波
- 47. 公司有内鬼
- 48. 保险带来爱
- 49. 回到起点

<<晋升赢在职场的秘密>>

章节摘录

版权页：是她逼我写的。

我劝了她很久，她就是不听，非要跟您作对不可，还逼我跟她一起。

袁经理，我以后再也不敢了，您就原谅我这一次吧，我以后一定听您的吩咐，唯您马首是瞻。

”“嗯，好，这样吧，你给我写个保证书，签上你的名字，这事我就不再追究。

如果你以后表现得好，第三营业部经理的位置，我会给你谋划谋划的。

”“谢谢，谢谢。

我这就写，这就写。

”王小明感恩戴德地说道。

王小明写好了保证书，袁子鸣让人把办公室门上的字擦掉，然后在公司散播出一则消息，说区经理有意让王小明接任陆昕的位置。

陆昕这女人的耳目还是相当灵敏的，她一听到这消息，第一时间找到王小明，与王小明谈了一次话。

虽然王小明仍是在不停地拍她马屁，但此时在陆昕眼中，王小明的话已经变成了虚与委蛇。

陆昕可以肯定，袁子鸣真的给了王小明什么承诺，因为她感觉到，王小明的眼神有些躲闪，肯定有事瞒着她。

再一想，她这两天跟袁子鸣对着干，惹出来这么多事，然后又联想到昨天孟学田被袁子鸣当场撸掉。

要换掉她这个部经理，对袁子鸣来说又是轻而易举的事。

陆昕有点胆怯了。

看来，新来的这个区经理真的有几把刷子啊。

他是这几年来最难对付的一个区经理。

郭海军算是不错的了，甚至比袁子鸣更狠一点，却没他阴。

这家伙做事一环套一环的，可是你不知道他到底要干什么，晃晃悠悠就进了他的套，然后被他吃得死死的。

这哪像个二十几岁的小伙子，倒像个历经风霜的老狐狸。

陆昕终于还是认输了，不管怎样，她这个营业部经理的位置得先保住。

于是陆昕主动来到袁子鸣的办公室。

这一次的谈话，袁子鸣占据了绝对的主动权，陆昕完全没有了脾气。

于是，袁子鸣又适当地安抚了她一下。

这次谈话就算顺利结束了。

谈话结束后，陆昕公开向袁子鸣道歉，道歉书在龙翔营业区的早会上公开宣读。

天时大厦的安康南京总部总经理室，徐兆麟手上拿着企划部拟订的下个月的任务计划书，看着龙翔区的计划数字，他摇了摇头。

袁子鸣这小于一举搞定了三大巨头，目前明面上已经没有不和谐分子了。

只有一个史东明还没有显山露水，估计要打暗战了。

不过，袁子鸣那边现在形势大好，是给他提任务的时候了。

徐兆麟大笔一挥，把龙翔区的任务加了50%。

第二天任务下发，袁子鸣接到这个任务，哑然失笑，看来徐总已经等不及了，可是现在这个任务对他来说还是很有压力的。

毕竟，这个区最具影响力的史东明还没有搞定，这种情况下，目前的平静都只是暂时的。

如果他的工作得不到史东明的支持，或者史东明在暗中使坏的话，管理工作不会顺利，袁子鸣仍然会处于被动状态。

可是，如何才能收服史东明呢？

袁子鸣轻轻敲着桌子。

这人从不显山露水，也不肇惹事端，根本抓不到他的把柄。

要想控制他，必须先逼他出手，把他逼到明面上来。

可如何才能把他逼出来呢？

<<晋升赢在职场的秘密>>

忽然一个词跳入袁子鸣的脑海，那是保险行业最流行的一个词：“挖墙脚”。

龙翔营业区是个老营业区，这个区的业务员都是老油子了，尤其以几个部经理为首，对于他们来说，对业绩的追求已经激发不出他们的热情，他们大部分的心思反而用在钩心斗角上，也正因为如此才使这个区成为有名的难管区。

既然是这样，就来个鲶鱼效应吧。

挖条“鲶鱼”回来，也许会把这些人给盘活。

而且，一旦有人威胁到史东明的地位，史东明恐怕不会再坐得这么稳吧。

袁子鸣做事雷厉风行，说干就干，因为在徐兆麟那里争取了不少费用，袁子鸣开始瞄上同行业几家公司的部经理以上职级人物，并与他们频繁接触，大有招贤纳士之势。

这一举动也引起了龙翔区内部人员的讨论，他们看到同行业不少部经理一个一个地来到袁子鸣办公室谈话，嗅到了不一般的气息。

袁子鸣忙着挖墙脚的同时，也在筹划着开一次大早会。

因为从他人主龙翔营业区以来，虽然以迅雷不及掩耳之势办了几件事情，给整个营业区带来了一些震动，以暴制暴，奠定了自己的权威，但是还没有跟全辖区的业务员作过一次深入的交流。

所以，袁子鸣想借这次冲刺任务的启动会，与全区的业务员作一次交流。

一大早，袁子鸣就来到办公室，坐在办公椅上打腹稿。

由于前面几天他采取了以暴制暴的手段，所以这次大早会，他得温和一点，刚柔并济，需要来点感情攻势了。

等到9:00的时候，龙翔区的业务员基本都到齐了，除了一些长期不出勤已经濒临离职的人员，基本上全勤。

在吴筱苓简短的介绍后，袁子鸣便直接上台了，他上台后开门见山地说：“各位好，我已经来龙翔营业区两个多星期了，还没有正式跟大家介绍过自己。

不过，我们龙翔区的同事们都很聪明，所以我想大多数人应该都是知道我的。

那

<<晋升赢在职场的秘密>>

媒体关注与评论

随着现代职场竞争日益激烈，要想在职场上要发展，阴谋诡计、耍小心眼、使手段的论调甚嚣尘上，书中袁子鸣的做法令人钦佩，这样才能成为职场中最后的赢家 ——某大型外企职业经理人少华故事很精彩，把我们保险人的职场生活状况描述得很真实。

看过之后，我更坚定了自己的保险销售之路。

——保险业务员 卫东 书中涉及不少销售技巧和销售策略的介绍，这对业务员来说是生动的教材。

我准备团购一批，用于培训学员 ——销售培训员 彭国军一口气看完了，感觉意犹未尽。

看的过程挺揪心的，总在想接下来该怎么办，不料主人公气定神闲、见招拆招，真是大快人心。

——网友 狂奔的蜗牛

<<晋升赢在职场的秘密>>

编辑推荐

《晋升赢在职场的秘密》编辑推荐：职场拼的是智力，不是蛮力；玩的是阳谋，不是阴谋，一位高管的职场升迁笔记，深度揭示赢在职场的终极秘笈。跌宕起伏的故事情节，扣人心弦的人物命运，运筹帷幄的攻心大计，决胜千里的阳谋奇术。

<<晋升赢在职场的秘密>>

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>