

职
业
生
涯
规
划

纪昌鹏

2013年10月28日

-----写在前面

销售可以说是最广泛、最具挑战性的一种行业之一，在市场高度开放的时代，在某种程度上，销售的生命力决定了企业的生命力。销售是一个实践性非常强的行业，大家全凭业绩说话，并且业绩也比较容易衡量。销售本身是一种引导，是一种认同。一个客户之所以要和你买产品而不和别的人买，是因为在你的引导下他认同你的人的同时也认同了你的产品。销售是自我完善，不断改变自我性格并朝最正确方向升华的过程。销售本身是水，业务员是容器，掌握水的固定形态随机而变。销售是太极，推、拉有度，四两拨千斤。销售的最高境界：不销而销，圆融的状态。成功的销售人员，都会在跑业务的同时慢慢的找到自己的坚持，懂得坚持的人从来不缺乏欲望。同时，必须学会感恩，懂得感恩的同时就具备了坚持的基础。

销售是一门多学科的职业，它需要多方面的知识积累，平时掌握的知识越多，越丰富，成功的几率就越大。外界看某个公司是否专业是从每一位销售人员的身上体现出来的，所以销售人员要根据判断消费者的特点，及消费者的心理活动投其所好以打消顾客的心理防线，与顾客交朋友取得顾客真正信任。生意最终成败，主要看信任度，美国的一位推销大师说“没有不好的商品，只有不合格的推销员”。由此可以看出一个合格销售员的重要性，所以，销售人员就应多注重自己的行为。

销售员是企业形象素质的体现，是连接企业与社会、消费者、经销商的枢纽。所以，销售员的销售技巧直接影响着企业的产品销量。

第一部分 对公司的认识

南京易司拓电力科技股份有限公司意在成为无功、电压、线损方向的专家，切实提升电网在这方面的管理能力。

公司董事会领导下的组织机构包括生产调试部、市场营销策划部、研发部、工程服务部、质量管理部、人力资源部、财务部、行政部。

公司组织结构合理，生产与服务分离，开发与测试分离，各种管理流程贯穿于研发、生产和服务的全过程。ERP、CRM、Bugfree、RDM等企业管理系统的推行使企业的管理和日常工作更加系统化、流程化、严谨化。公司已获得：国家级高新技术企业、江苏省软件企业、江苏省民营企业、制造计量器具许可证、银行 AAA、重合同守信用等证书。

公司的价值理念为真诚正直、热情向上、勇敢承担、专注创新。

公司现有员工近 110 人，平均年龄 28 岁；其中技术人员占比 60%，均为电力自动化、计算机专业本科及以上学历；研发人员中研究生占比近 50%。公司建立了南京大学软件学院、东南大学研究生实习基地，通过产学研的深度合作，已形成了以专家教授为核心的强有力的研发与服务队伍。

品质源于实力，科技铸就辉煌。公司先后获得国家级、省级、市级科技项目资助 10 余项、专利 3 项、软件著作权登记 13 项、软件产品登记 12 项、高新产品 9 个。公司无功电压管理系统在国内首先基于网、省统一建设，覆盖国网 27 省及国网总部系统，南方电网 3 省

级系统，以监测、上报为基础，通过系列分析为运行管理和电网改造提供科学依据，产品目前占据行业龙头地位。

在把产品逐步推广深层次应用的基础上，我们将全面做好电压质量治理工作，切实提高电压合格率的同时，降低电网、配电网的线路损耗，提升广大农村的电压质量，为科技农业现代化提供电力基础！更为我国的节能减排作出更大的贡献。

通过递交简历时与前辈的交流，我了解到公司产品的核心竞争力在于电压方面，目前已有广阔的市场，并且市场正在逐步扩大，往西部、西北部方向延伸。公司处于不断发展、壮大的状态，并且保持很好的发展势头。

哲学告诉我们应该用发展的眼光看待问题。公司虽然成立的时间并不算久，但是公司在业内专注、专一，并取得了较大的成就，发展前景广阔，颇为难得。

公司的快速发展需要广纳英才。我相信，随着一批批新鲜血液的注入，公司将会取得一个个新的成就，迎来一个个新的繁荣发展期！倘若能有幸加入贵公司，我一定会尽我所能，为公司的飞跃式发展贡献自己的力量！

第二部分：对销售行业的认识

我对销售有这样的认识，下面概括为几点：

- 一、销售是通过交换以满足人们需要和欲望的人类活动，是发现需求(创造需求)、满足需求的一个闭合全过程；
- 二、销售是激发人类本能的释放，将潜在市场变为现实销售；
- 三、销售像空气无处不在，你随时都在做销售或作为别人的销售对象；

四、引导人们的核心思维方式，从解决问题的根本方式上讲，世界上只有两种方式，一是文明的方式-----营销，二是粗野的方式-----战争。如果美伊能在谈判中达成一致，就不会发生战争；

五、营销的核心概念就是“交换”；核心手段是创新，不创新是营销最大的风险；营销创新的动力来自于市场需求变化和竞争对手的优秀；营销的核心的目标是放大，如果不是在取得效果的同时最大的限度降低成本，营销就不再是一门学科与艺术，而是莽夫款爷们的娱乐道具了，从另外一个角度讲，营销就是花同样的资源办更多更好的事，或者办同样的事花更少的资源；

六、营销是一种实践，其本质不在于知，而在可行；其验证不在于逻辑，而在于成果；其唯一权威是成果。所以营销有个特点就是知易会难，经验的积累必然成为知其然和知其所以然的分水岭

销售人员应具备以下素质：

1. 销售，需要有一个政治家的大脑

销售，是一个十分考验人的行业。倘若没有一个快速转动的大脑，便难以做出正确的销售策略。以下举个例子。“优衣库”的创始人、总裁具有非凡的销售头脑，总是制定出出其不意的销售策略。他敢于在市场经济快速发展的时期推出低价、高质的服装，他敢于在巴黎最繁华的地带租下一大块地段，出售平价的产品，最终获得了惊人的销售业绩。销售头脑并非是天生的，而是基于对销售知识的初步了解之下，对市场有较为正确的认识与把握，并能够正确做出反馈。

2. 销售，需要掌握扎实的销售技巧

销售技巧是销售能力的体现，也是一种工作的技能，做销售是人与人之间沟通的过程，宗旨是动之以情，晓之以理，诱之以利。包括对客户心理、产品专业知识、社会常识、表达能力、沟通能力的掌控。纵观销售界，基本所有的销售人才都具备扎实的销售技巧，销售技巧是一个销售者应该具备的基本素质。沟通能力是一个销售人员最重要、最核心的技能，如何面对各种不同喜好、不同性格、甚至不同心情的客户，使对方有兴趣倾听，

在接受销售员的前提下，进而接受销售员所推销的产品。当我大二的时候，我注意到成都“职场在线”教育机构正在大力宣传公司，我便意识到该公司处于业务的上升时期，正急需扩展市场，因此目前在宣传方面花了大工夫。于是，我便联系到公司的相关负责人，成功达成了合作的意向。因此，我认为，销售是一门艺术。

3. 销售，需要有坚持不懈的毅力和坚定不移的决心

销售，不同于其他行业一样一帆风顺，波涛起伏是销售界的常事。在销售的过程中，会遇到种种的挫折，如：客户的冷眼相待，市场的起伏性与不可预料性以及常年出差、繁重业务带来的巨大心理压力。倘若没有强大的毅力作为自己的心理支柱，将难以度过难关，难以迎来自己的辉煌之日。我们要始终坚信，光明就在眼前，只有突破重重迷雾方能走向康庄大道。销售这一行业有非常明显的特点：稳定性差、压力大、出差应酬成为生活的常态。特别对于直接面向市场的基层业务人员而言，虽然时间比较自由，但由于销售指标的压力，很长时间不能和朋友闲聊、聚会，在承受压力的同时也会遇到许多的困难与挫折。在大学期间，我参加过许多兼职活动。在销售电话卡、报纸期间，我也受到过一些同学的冷眼相向，刚开始心里难免会有点不是滋味，后来习惯之后便觉是常事。没有起伏的人生怎么能算精彩的人生？不敢勇于挑战自我、战胜困难的人怎对得起青春？销售，不仅仅是一门艺术，更考验人的综合能力，尤其是毅力与决心的坚强、坚定程度。

第三部分：对自己的认识

一. 我的优势

1. 持之以恒的耐心与毅力。

当我认定一件事情或为自己设定一个目标的时候，我就会坚持不懈地完成它。在此举个例子。在我担任学院团委创业就业促进部部长的时候，我也曾遇到过比较棘手的困难。有一次，我和某家公司达成口头上的承诺，公司同意为我们的活动提供赞助，达成合作意向。然而，后来当我联系到公司负责人准备商讨具体事宜的时候，他却告诉我他们想要取消这次的合作。我询问其中的原因，刚开始他含糊地回应我，不肯说出具体原因。经过我晓之以情，他说出了其中的实情：原来，西南民大的相关同学之后也向他们提出了合作的意向，他们经过思考，认为西南民大的市场比川大的市场带来的效益更大，为他们公司带来的利益更多，因此准备与西南民大进行合作，从而取消我们之前口头商定的合作意向。后来，经过我三次登门造访、十余次电话“骚扰”，公司负责人终于决定与我们进行合作。但凡是没有毅力的人，就无法完美地解决该困难。

2. 较强的销售技巧

我懂得根据不同的情况，进行随机应变。销售不仅考验人对销售基本知识的掌握能力，更考察销售人员对于不同的情况该如何采取正确得当的销售方式。对于销售英语周报，上寝室门进行推销是个不错的选择。然而，促销手机等更适合摆点宣传，倘若进行上门推销可能会一劳无获。我分析原因如下：报纸属于快消品，同学可能会不经过很多的思考就订下报纸。但是当你拿着一个个手机上门销售的时候，一方面，同学可能无法在较短的时间内马上做出购买产品的决定。另一方面，也有同学担心购买上门推销的手机会上当受骗。因此，摆点宣传、促销的效果将会比上门推销好得多。摆点宣传可以允许同学更长时间的询问及思考，也增加了销售团队的可信度。试想，你更愿意相信一个上门推销的人是骗子，还是身着工作服、工作证、在客流量较大的地方

二. 我的不足之处

1. 有时候做事会犹豫不决，举棋不定

有些时候，我可能会考虑过多的因素，导致难以快速做出决定。“五心不定，输得干干净净”。这是辽沈战役时毛泽东给林彪的一句电文，使林彪猛然惊醒，最终获得了辽沈战役的决定性胜利。生活中因为患得患失而导

致失去机遇而失败的例子不在少数。我将采取以下方式克服我患得患失的不足之处：

①：充实知识经验水平。根据心理学的理论，一个人决策水平、做出决策的速度与其知识水平及经验有很大的正相关关系，因此，丰富知识水平，我将会变得“有胆有识”，促进我快速做出决策。

②：摆脱依赖心理。摆脱遇事就问别人，等别人拿主意的依赖心理。培养自立、自强、自信的勇气，进一步完善自我。

③：变得更加沉着冷静。遇到困难时，一旦慌张，便难以做出决策，导致举棋不定。对此，应该调整好自己的心态，学会稳定自己的情绪

2. 有拖延症，deadline 是我完成任务的最大动力

解决心理：

①. 不要去想做的好坏，只要去做，并以把任务做的最差为目标即可。（摆脱完美主义，然后慢慢完善任务即可，不用一天内都完成，而是一天只抽一点点时间来修改，比如论文）

②. 任务只做一遍。（摆脱完美主义）

③. 这样告诫自己：管他呢，我先完成这个任务再说。（不去和别人比，不去想太多的目标和任务，摆脱任务带来的压迫感）

④. 推迟满足感。（摆脱过程中的分神和退缩倾向）

⑤. 这样对自己说：你要郁闷就郁闷吧，不管你了。（摆脱坏心情带来的干扰，保持心态平和）

⑥. 在完成任务的过程中发呆或者突然有什么小欲望，拿纸记下即可。先把任务快速完成再去做其他自己想做的事情。

3. 口才及语言表达能力急需进一步提高。作为一名销售人员，要是没有很好的口才及语言组织能力，便难以成为众多销售员中的佼佼者。营销策略对于销售的成败而言，有着决定性的影响因素；语言表达能力同时也是销售能否成功的一个关键因素。在语言表达能力方面，我还应该付出更多的努力，加强对自己这方面的培养、训练。

第四部分：对未来的展望

1. 人，要明白自己的生活目的

以克林顿为例。他一直以来都有明确的目标，明白自己要做些什么，如何才能达到自己预期的目标。克林顿在完成自己目标时是多么直截了当。因为他明白自己的目标就是竞选政府官员，所以他就会有意识地鼓足勇气去努力拼搏，真诚而充满激情地拼搏。制定目标、计划，我们的奋斗和努力才有方向。

2. 我的职业生涯总体规划

经过认真思考，我对自己未来的职业生涯有如下展望：

第一阶段（3年）：在该阶段，我的任务是勤恳工作，在工作中提升自己的能力，获取工作经验。销售是一个很需要实践经验的行业，一个经验颇丰的销售者和一个初出茅庐的销售员相比，创造出的业绩、价值定是不相同的。在该阶段，我可能不会挣到多少钱，但是实践经验的积累与时间的沉淀将会对自我进行完善，提升个人的综合能力是当前阶段的首要任务。在该阶段，我给自己设定的目标为三年获得 20 万元的收入。

第二阶段(3-5年)：我的目标是在该阶段成为销售项目经理，能够领导一个小团队独立制定销售方案，制定销售任务。团队的成员不需要多，重要的是要有广阔自我发展空间，给予我们一定的发展平台。带领一个团队，作为团队的“领导人”，我将更加斗志昂扬，继续发挥自己的才干，并培养出下一任优秀的人才。在该阶段，我给自己设定的目标是总计40万（前五年）。

第三阶段（5-8年）：在该阶段，我准备实现成为“区域经理”的奋斗目标。成为区域经理，意味利益更多，同时责任也更加重大。在该阶段，我给自己设定的目标是8年总计获得80万元的收入。

-----后记

通过本次职业生涯规划总体规划，我对自己未来的职业道路有了明确的了解及清晰的认识，明白了老师给我布置该项任务的目的。有了清晰的规划及目标才能有助于我在未来的职业道路乃至人生道路上不再迷茫，铭记自己的信念于心。我深刻地认识到了“我是谁，我从哪里来，将到哪里去”这样一个深刻的哲学问题。我明白了自身的特点，也懂得了怎样才能克服自己的不足之处，从而完成自己的预期目标。

老师多次来电与我交流、沟通，对此我甚是感动。倘若能有幸加入贵公司，继续得到老师的教导及鼓励，我想我将会获益更多。我无

法直观地了解贵公司的企业文化，但我可以通过老师与我的交谈方式及交谈情况了解到贵公司的文化氛围及价值理念。我对贵公司的文化气息感到了一种亲切感，并深切希望能融入其中。

谢谢！