

我是如何成为世界五百强的销售总监 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/275/2021_2022__E6_88_91_E6_98_AF_E5_A6_82_E4_c67_275276.htm 从基层做起 如果你想成为世界五百强的销售总监，最直接的办法就是从公司的基层做起。我在1992年底从英国回到台湾，加入了英商德记洋行的销售团队，一个人负责台北东区和南区的58家超级市场，每天顶着酷热的太阳，骑着摩托车，一家一家去争取订单、贴海报、做陈列，不到中午背上已经能看到一条条的汗盐印。只有这样的经历，才能够真正理解一线销售人员的辛苦与需要的协助。缺乏这样的经验，就无法形成销售人员特有的文化与性格特质，无法取得销售团队的认同。许多一流大学的毕业生，向往到高级写字楼工作，他们没有实际销售经验而单凭理论做企划，很多想法就不切实际，难免会遭到销售团队的抗议。 辅助成功两件宝 有一句许多管理人都信奉的名言态度决定一切。我认为它只说对了一半，做事情要能成功，必须靠努力，但还需要运用技巧和工具。要成为一位世界五百强的销售总监，必须掌握几个基本的技巧与工具。 一、英文。德记洋行的总经理以前一直是由英国人担任，后来挑选了一位英文程度最好的本地高管担任。这位总经理告诉我们，当他还是一名普通业务员时，就已经认识到自己的英文是个弱项，如果不想办法提升，在外商公司工作就没有前途。于是，他设计了一个小夹子，一边可以夹住一张纸片，另一边固定在车把手上。他一边骑车一边背诵英文单词，日积月累，英文水平就渐渐超过了其他同事，能与国外的高级主管顺畅沟通。 二、电脑操作能力。当我踏进美国强生公司

的办公室时，踌躇满志，能被一家世界级的公司肯定，是件值得高兴的事。开始两天，从亚太区办公室派来的赵先生没有让我直接到办公室去上班，而是选择在一家酒店的小会议室里，单独对我介绍公司的状况。这时，我意识到事情不妙他介绍所用的电脑资料，有很多图片我根本不知道是怎么做出来的。我回家后试着做，仍然没有成功。在接下来的工作中，我更加体会到自己电脑操作能力的欠缺。许多销售人员靠着冲劲和努力，当上了初级主管，打印报表、做投影片全都有人代劳，过足了当领导的瘾，但他距离世界五百强也越来越远了。在世界五百强的公司里，成功的保障是高效的管理，每个人的生产力都相当高。人少，钱才多。所以，销售领导要有能力处理好基本事务，不能凡事依靠助理。Excel和PowerPoint。不可缺少的数字表格处理工具，使用得当会使工作效率有惊人的提高，后者能把冗长的字句浓缩成精简的话语，并且方便加入辅助的图表，提高可读性。PowerPoint还可以运用软件绘制图表的功能，将各个内容的不同角色、因果关系、功能等表达出来，使阅读者更容易理解、记忆，同时提高制作者的逻辑性。假如你想在现代企业中求得发展，一定要将这个软件运用得出神入化，销售人员要获得市场部人员的尊重，也靠这项能力。团队就是力量一家有制度、有文化的国际公司，在用人升迁方面不会只看个人的工作表现，会更重视团队合作的能力。现任台湾味全公司的总经理Michael先生曾是我在台湾强生公司的领导，他上班的第一天，我请教他：“除了具体的工作进展外，您对我的最大期望是什么？”他说：“赶快把我干掉，你来坐我这个位置。”这句话让我思考了好几年，后来我终于领悟到为什么他们

能站在那样的高度看事情：他们每天都在想办法提升下属的能力，让团队的实力越来越强，这样，他们自然就能升迁得比别人快。现任强生公司台湾客户经理的陈韵竹先生曾是我的下属。有一次，强生亚太地区的总经理GregoryLee到台湾来视察业务，我告诉他陈韵竹先生的表现很优秀，希望将来提升他。我刚讲完，GregoryLee就问我：“既然陈先生那么优秀，那你要为他做些什么？”这句话把我问傻了。GregoryLee接着说，优秀的人才最容易离开公司，如果上司明知道他优秀，却不重视他或者没有让他知道，等他把辞呈递上的时候就来不及了。外企的高管就是这样，他们考虑最多的是团队发展。所以，主管要努力提升下属的能力，帮助他成长，他才会士气高昂，拼命工作。团队强大了，你成为销售总监的日子也快了。我在与GregoryLee先生共事的时期，还清楚了什么叫做Focus（焦点）。每年做完年度商业计划的时候，他总会问我：“为什么是5大目标？4个或者3个行吗？如果你写上去了，就必须要有能力实现。如果只写3个目标，最后都完成了，那是100分；如果有5个目标，同样是完成了3个目标，但只有60分。”我们必须培养这种工作习惯，才能符合世界级管理者的思考逻辑与价值观，才能与他们很好地对接。当然，成为一位世界五百强的销售总监当然不是人生的最终目标，但它是个人职业生涯发展的里程碑。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com