

他们为什么能得到更快的提升？PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/276/2021_2022__E4_BB_96_E4_BB_AC_E4_B8_BA_E4_c67_276024.htm 在某公司营销部门工作多年，看了太多销售人员的起伏浮沉，有的人能迅速在公司站稳脚跟并得到逐步晋升甚至破格提拔，有的却在如城市主管、地区经理等基层职位上徘徊多年。根据笔者的观察，这些能得到快速提升的员工具有以下一些特点：1、时刻准备着抓住机会。善于抓住机会，并且为抓住稍纵即逝的机会做了充分的准备。比如某同事，毕业进公司工作才两年就连续得到几次提升，现在比同期来的员工高出2个级别，已经走入了营销高层领导视野，成为储备省级经理的有力人选。这位同事有激情，敢想敢干，恰逢高层领导到他所在办事处检查工作，其和领导汇报工作思路清晰，很有想法，正好他管理的经销商对其工作也赞不绝口，过不多久其就由主管被破格提升为地区经理。2、晋升比较快的销售人员一般都有自己的“秘密武器”。要么能说善讲，大小会议新观念、新思路不断；要么能写东西，汇报、总结、市场方案写的是条理清楚、观点鲜明、人人爱看；要么就是特别勤奋，老黄牛式的。其实做市场没什么诀窍，一句话说的好的：世上本没有路，走的人多了，就成了路。做销售的人，多跑市场，多下基层，销量也就出来了。3、善于处理人际关系。可以和某些同事不成为朋友，但绝不树敌。如果得罪了某个人，某个时候他的一句话，一个小动作就可能让你的努力付诸东流。4、碰到贵人，也就是在一个组织中要有欣赏自己的营销高层。5、碰到很“垃圾”的上级的时候特别要注意和其处好关

系，尊重他但绝不奴颜媚骨。每个销售人员都渴望碰到一个有能力、宽容、善于沟通的上级，但好象很多人都没有这样的好机会。有时候碰到一些能力不强、脾气蛮大、心胸狭窄的上级，稍微不注意，和其没处好关系，就可能让自己的职业生涯停顿好几年。这个时候就需要外圆内方，小心谨慎尊重他，但原则问题不能丢，做到打不还手、骂不还口，干起事情来不含糊，背后切记要管住自己的嘴巴，这类上级最容不下别人在背后说其闲话。坚持一下，总会送走黑暗，迎来黎明的。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