

从业务代表到销售总监：路途有多远，奋斗有多久！PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E4_BB_8E_E4_B8_9A_E5_8A_A1_E4_c123_288177.htm 大学毕业后满怀激情的投入浩瀚的营销大军中，谁都渴望迅速摆脱基层业务代表的身份，超越自我，踏上一条顺水顺风的成长、成才、成功的职业生涯之路，沿之下去，未来愿景尽皆实现，甚至辉煌鲤越成销售总监或者首席执行官。但茫茫的营销大军总是在演绎一个无法漠视的事实：在营销战线上拼打十几年依然还是跑腿的业务员大有人在，而通过几年的奋斗就坐上了销售总监甚至更高的位置却凤毛麟角！为什么有的人能够一两年一个台阶、步步为营，屡屡高升？而有的人却是年复一年地"重复昨天的故事"，五年、十年.....由此很多新入行乃至打拼很多年的营销人员常常面对如下的困惑：从业务员到销售经理路有多远？描绘规划好你的营销生涯之梦 作为一个踏入营销职场的年轻人来说，不管是受到乔吉拉德的激励还是自身固有的理想驱动，涉入之初，要对行业有着清醒的认识。营销行业 and 任何行业一样：一般重业绩和结果，所以显得有些宽进严出的，升级和升华自己也并非易事的。既充满艰辛挑战，而且成功概率也不是很高，同时管理者少，执行者众。这就需要我们要比其他人付出更多的努力，这样你才能和芸芸平淡之辈拉开距离和档次。同时我更应该规划好自己的职业生涯，既要低头拉车又要抬头看路。不然容易在日复一日的销售生活中迷失了方向，当年的理想变得犹如海市蜃楼，空留老来醒悟时悔恨的论据资料。要根据自己的未来的追求和目标，把自己的职业生涯详细的分成几个职业生涯子

阶段，把每个子阶段的目标和自己现实的工作紧密结合起来，这样每个目标都围绕着核心的职业锚而展开工作，每一阶段目标的实现都是向最终的目标靠近了一大步，这样未来的梦就不是臆想的空中楼阁，一切尽在掌握中，路真正的在自己脚下！在进行自我规划之前要真正的做好自我认知和定位，明晰好自己的优势和劣势，发挥长处规避短处，这样才能不会出现上错车的尴尬局面。明确了自己能做什么，不能做什么，洞悉了自己的发展方向、职业目标是什么。只有这样，才能真正地有所不为有所为，才能选择适合自身能力的岗位以及适合自己发展的企业。在服务企业、胜任工作的同时提高自己，朝着职业目标一步步逼近。认识自我是规划自我的前提和基础，规划自我是认识自我的飞跃和提升。认识自我之后，就要把自己与企业进行无缝对接，找到工作的方向和方法，在此基础上进行职业规划，才能够真正找到适合自己的舞台和空间，才会专业专注、越做越顺，跋涉者的脚步才能把远方的烛光变成下榻的茅草屋。

业务员：初级职业积累期 踏入营销行业大都是有一定学历的大中专毕业生，带着憧憬和梦想从基层业务代表开始工作的。根据进入平台的不同，这个阶段的业务代表都能得到较为正规的素质培训和业务训练，并能在实际的工作中去加以运用和验证。这个阶段如果能在管理规范的公司，往往积累的更多更深，基本功更为扎实。这期间企业往往最为认可那些工作认真扎实、不耍滑头、勤于学习、善于思考、面对培训态度端正的业务人员。而对那些缺乏耐心、急功近利、心情浮躁的业务人员则不予看好，也是其重点改善的对象。努力工作之余，一般来讲我们至少需要在基层的业务岗位上不倦的耕耘一年以上，熟

悉了企业的核心理念、工作制度和流程，以及淡旺季的差异等等。这时也需要我们熟练掌握公司培训的内容，并有针对性的自主学习一些相关的营销管理知识，去消化公司以点带面的领路式的培训内容，举一反三，活学活用。同时可在表单体系，业务流程、客户管理、促销方案等方面多向分公司或总公司提出合理化的建议，在自主业务空间里围绕公司销量、利润、市场持久等最大化的发挥自己的才能，并适时的予以总结和提炼，日经一事，比长一智，这样就会为未来的发展打下坚实的基础。做到了上述的业务水准，那么就不仅仅是一个优秀的业务人员了，已经具备了分公司督导的素质要求了。小张总是庆幸自己进入了一家很系统正规的外资企业，从线路预售、产品陈列、成功心态等等基础的教育培训和实战技能都是那时所汲取的。关于营销的深刻甚至铭心的感受，这段的体验是最鲜明的，例会、总结、促销、铺市、分销、开户、陈列、窜货、销量，指标……每一个因子都让他感触颇深，面对指标的层层压力，他常常感慨销售不是人干的活，真累！但他坚信只要他努力工作这一切会很快改变的，他会很快得到提升的。因此他能保持一个较好的心态去工作，兢兢业业，任劳任怨，十分配合领导的工作，常常提出一些改进工作和管理客户的建议被分公司经理采纳，他精心准备的促销每次效果都比其他同事执行的好。果然刚到工作一整年，他就被提升为业务督导，工资几乎翻了一翻，小张欣喜的几乎落泪

业务督导：中级职业积累期

业务督导日常工作还是围绕基层的销售工作展开的，只不过视角有些不同罢了。由原来的局部的执行和落实分解销售工作，变成整个区域团队销售工作的督促检查和指导培训。所以这个阶段

对职业人后续发展至关重要，很多人到了这个位置，一旦公司管理松懈或者销量压力不大，再远离公司总部的监督，往往变得悠哉休闲起来，远大理想都被惰性和恶习所吞噬了。
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