

做一个“抢眼”的下属 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__E5_81_9A_E4_B8_80_E4_B8_AA_E2_c123_288180.htm 小丁原本是某食品公司的业务员，用不到5年的时间就攀升为两湖(湖北及湖南)总监。他是通过怎样的手段让自己不断地“凸现”，在众多同仁中“脱颖而出”？其快速成长的秘诀在哪里？让自己的日常习惯“抢眼”细节决定成败。很多营销人认为业务员在一个很不起眼的位置上，其实，在人才高度同质化的今天，凸现自己的个性与品位，让自己在日常的工作和生活中格外“抢眼”，从而引起上司关注，有时会起到“无心插柳柳成荫”的效果，在这方面小丁做得非常到位。

1.形象上“包装”自己小丁有个特别的习惯，不仅“洁癖”，而且很善于“包装”自己。比如，他和客户或上司见面时，头发总是梳理得整齐而亮洁，衬衣总是烫得板儿直，皮鞋总是擦得锃亮，深蓝色的西服套装搭配协调的领带，总是那么引人注目。小丁还练就了“推销之神”原一平“价值百万”的微笑，他知道微笑能缩短人与人之间的距离，尤其是能够缩短与上司之间的心理距离，使自己能在一个会心的微笑和一个善意的眼神中获得领导的肯定与赏识，无形中增强自身的亲和力。仪容就是一个人的通行证，服饰得体，仪容大方，让小丁显得精神百倍、充满自信，也让他看起来更像一个标准的职业营销经理人。这样不仅尊重了别人，也赢得了别人的好感与认同。

2.气质上“凸现”自己内在的形象主要指一个人内在的修养，以及通过内在的涵养而表现出来的外在行为。在这方面，小丁主要做到了以下三点：（1）通过学习，不断提升自

己的思想及素质修养。比如，通过职业道德、营销规则等学习，强化自己的营销人意识；（2）通过外在一些“物化”的东西，提高自身内在的“含金量”。比如，谈话时的幽默感，处世的包容与宽容，懂得赞美，能够见缝插针且“不显山不露水”地对领导进行恰如其分地“追捧”；（3）强化自己良好的职业习惯。比如，塑造和提升自己的执行力，坚决完成上司交办的各项任务等。小丁有很强的组织性、纪律性，无论遇到多么重大的事情，小丁从没有请过假，总能身先士卒地冲锋在市场一线；总能在公司需要、业务员需要、客户需要时出现在第一现场，这些不但感动了上司，也得到了上司的厚爱。得体的着装、不凡的举止、上司的关注，这些都让小丁信心倍增。通过外在形象与内在气质的完美结合，小丁不仅得到了好的口碑，还让上司和领导对其“高看三分”，从而获得了更多的提升与发展机会。让自己的行为方式“抢眼”良好的日常习惯，让人有好的心情、好的开端；良好的行为方式，会带来好的日常表现和丰厚的收获。良好的行为方式是一个人好习惯的延续和伸展，而好的习惯则是好的行为方式的基础和铺垫。在此方面，小丁通过让自己行为方式的“抢眼”，实现了让自己“声名大噪”的目的。

1.事事积极 在上司眼中，小丁是一个乐观的人。无论在生活或工作中，他处处流露出积极、自信的心态，极少能看到他灰心丧气的表情。比如，无论销售目标多么沉重，小丁都能以乐观积极的态度去面对，他总是在认真分析情况的基础上，努力找出销售目标达成的方法，从而获得上司的表扬与器重。从不像有些营销人员，当销售目标“大军压境”的时候，总是怨天尤人、牢骚满腹。

2.善于表露 很多营销人有很高的理论

及操作水平，但限于个性等原因却不善于展现与表达，一直默默无闻、无人欣赏。而小丁不但反对“孤芳自赏”，而且一直反其道而行之，即做的好事情，不仅要能够做出来，还要能够说出来，尤其是能向上司“表达”出来，这就是他本人所认为和坚持的“不仅要学会批评与自我批评，而且还要善于表扬与自我表扬”。因此，不论是在企业，还是在市场，他都能够传达和表述自己的优点以及自己的独特主张，让下属得到教诲，让客户得到启示，从而提高了自己的威信以及团队的执行力，也让企业及个人的销售主张得到了有效贯彻。比如，他根据公司倡导的业务人员经销商化的思路，制定了相应的实施方案，一方面上报公司领导让其知情并争取到最大的支持，另一方面对营销人员及客户进行宣导，从而让上司明白这么一个好的营销思路是其“亲力亲为”做出来的，在领导那儿自然会为其再记上一笔功劳。

3.勇于探索 勇于探索，并付诸行动，有时会使自己成为公司上下关注的焦点，在这方面，小丁深有体会。当厂家和经销商在招商过程中纷纷感到效果不大或无计可施时，小丁却提出“招商下沉，直接针对终端进行招商”的建议，并详细地进行了分析和论证，在说服了上司进行有效地组织和实施后，招商会竟然大获成功，现场收款就达50万元。此次招商会的成功，让小丁声名远扬，从而让他成为了公司上上下下都议论的“新闻人物”，其不想“出名”都不行。让自己的行为方式“抢眼”，使小丁不断地处在缜密的思考状态；让自己的行为“抢眼”是不能在上司面前有所“疏漏”的，这就要求必须“抢”到好处，从而让自己既独树一帜，又能顺风而下。让自己的思想观念“抢眼”让自己的思想“抢眼”最重要。因

为不论是习惯“抢眼”也好，还是行为“抢眼”也罢，最终都要落实到思想“抢眼”上。那么，小丁是如何让自己的思想“抢眼”的呢？1.提出自己独到的观点让自己的思想“抢眼”，首先要有自己独到的见解和观点，即要构建自己的思想体系。而这一套体系，既要靠从市场实践中来，又要靠从市场一线中来，同时还应在适合的场合进行表达与阐述。比如，每次召开销售会议时，小丁总会以独特的视角讲述自己对市场的一些看法，从而令其他区域的 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