

从战争成败看人事关系 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_E6_88_98_E4_BA_89_E6_c123_288194.htm 从宋代一代忠良杨家将血战金沙滩，潘仁美的拒不出兵，到现代战争中，国军一次次的惨败，无不透露出人事关系对于区域战争成败的决定性作用。今天，我们营销人怀揣着梦想与希望，奔赴各地战场，那么作为驻外要员的区域经理们，应如何处理好与顶头上司的工作关系呢？对于区域工作的开展将起到非常重要的作用，处理好了，自己受益、客户受益、产品受益、市场高速发展。处理不好反而会阻碍区域市场业务工作的开展，自身陷入被动的局面。那么，处于公司与上司遥控指挥下的区域要员，即要把握好工作时间上与领导的关系，更要把握好八小时以外的与领导的工作关系。否则就有可能陷入孤军作战的危险境地，而梦终市场。首先，处理好与顶头上司的关系。对你的工作将会有非常大的促进作用，俗语说，“阎王好对付，小鬼最难缠”顶头上司一般为大区经理，与区域经理一样长年累月的驻外，常期得不到家庭的关爱。不但照顾不到妻儿老小，而且要与各种客户打交道，有关时难免不开心，而且和顶头上司很难分清什么时间为工作时间，公司的作息制度对于驻外人员来说毫无意义，驻外人员可能是想起来了，晚上十点拿起电话来，某某我要你区域的某某方案为何还没有，然后是指示等等。接到这样的电话，今晚你只能是辗转反侧，一夜睡不安了。这是顶头上司的一种类型，无规律性可言，遇到此种领导，我们只能唱着“我好烦，我好烦，为什么我碰到的主管，偏偏又让我失眠”的歌到天亮

了。但恰恰这类型的顶头上司要占到驻外人员的80%以上，他们热衷于夜里办公，热衷于无休止的应酬而无困倦之意，却毫不理会前线战士的辛苦。但是，怎么办，总不能为了一个让你晚上唱歌的上司而放掉这么好的一品牌吧！经过笔者与各品牌的区域要员沟通后发现，区域要员的顶头上司比较倾向与以下两种类型：一、权力型：A、庸权型：能力往往不是很强，个人大于公司，信奉有权不用，过期作费的职位观，唯权力为大，一切听我的，按我的来，不管是否适应你的区域市场。一切以为我为大，真有点将在外的感觉，常言我的地盘我作主，我倒，好像又回到封建时代的封地时代了。B、强权型：能力很强，常言我的地盘我作主，就像亮剑中的李云龙团长，能够带领大家攻城掠地打胜仗，能够为了市场的发展，而持续不断的折腾。虽然大家很累，但是很高兴，学到了东西，当然也得到了实惠。应对方式：服从、服从、对区域市场有益的绝对服从，对区域市场无益的，改变方式来服从，取得成绩后再向领导汇报。记住他是很在乎汇报的哟。二、团队型：A、组织型：区域问题能够大家一块讨论，共同研讨市场发展计划，但每次总是把讨论作为开展工作的起点，每次都能把大家智慧收集并总结出来。虽然不自己作主，但大家比较信服，认为得到了尊重。以主人翁的心态来操作辖区市场。B、方向型：对市场的穿透力很强，拥有较高的营销资历，对各区域事务不太干涉，往往是由他拿出决策，大家找方法来完成，看似对各区域经理不管不问，实则是在培养下属的领导力与统筹力。对方向把握的较准。应对方式：好好工作，努力学习，找到适合区域发展的促销方式来呈报领导，让其受到应有尊重。一线作战的战友们，

督战队长（顶头上司，在作战中通常班排长为督战队长）是你与公司沟通的桥梁与纽带，那么不管你遇到的是哪种类型的顶头上司，都要在尊敬的基础上，提出务实的做法，不要把个人的好恶及情绪，带到工作中来，更不能为一时之气而放下手中的工作，因为做好工作，出业绩才有说话权。那么光与顶头上司处好就行了吗？有时他的权力只有这么大，你不理居庙堂之上的总部领导，或总部人员。那么一遇到你的促销方案，办事员或内勤说他忘了，放上一周后在呈给领导那里，你的方案还执行与否。假如你与客户已经达成了良好的沟通，而你的方案迟迟下不来，那怎么办，那样的话不就失信于民了吗？但是我们长期驻外，很难与总部人员及总部沟通这是实际情况，那么怎么才能处理好与他们的关系，确保你的促销方案能够顺利的执行呢？我认为以下几种方式可以试行：1、高度重视总部人员布置的各项任务，并全力完成，给总部办事人员留下好印象。2、记住经常打交道的几个人员的名字，并冠以亲切的称呼。3、在得到总部帮助一起处理完公事后，一定要再三言谢。4、要想让领导记住你，最好的方式就是经常以书面的形式向领导汇报你的工作。通过以上几项工作的落实，相信你的人际关系定会有一个质的飞跃，不久你就会发现批评越来越远，前方的路越来越宽了，领导与客户也越来越喜欢了，那不就占据了兵法上的天时，地利，人和吗？在其中人和为贵，人各其能战不胜。祝愿营销战友，一路走好。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