

职场攻略:让领导第一时间注意你的六大高招 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/394/2021_2022__E8_81_8C_E5_9C_BA_E6_94_BB_E7_c123_394531.htm “世有伯乐，然后有千里马，千里马常有而伯乐不常有。”其实，要想在职场中脱颖而出还是有规律可寻的。以下是六条捷径，供目前渴望早日成功并具备成功内因的人借鉴。

一、到容易出业绩的市场去 成功机理：选择一个容易出业绩的市场可以让你在很短的时间里就成为公司里一颗耀眼的明星。容易出业绩的市场一般可概括为：一是尚未开发的新市场，包括公司还没有开发的和不准备开发的市场；二是明显具有发展潜力，已有人开拓但失败了的的市场。这两类市场都有一定的风险，但是风险越大，回报也越大。 成功案例：中南某省，市场以其独特的消费结构和复杂的管理环境而闻名。某补血类保健品企业曾经连续两年派员进行开拓，均无功而返。后来一刚到公司的研究生主动请缨，在争取了相关的总部政策支持后，单枪匹马深入该省，起用当地员工，一改前人先打省会城市再做中小城市的思路，避开当时的领导品牌在省会等重要城市的种种封杀，同时在营销手段和策略上大胆尝试。最后一举启动市场，沿着京广线杀回省会，一年间将市场业绩做到了全国第二的水平。次年，该研究生就直接由区域经理被任命为西南大区经理，2年后成为年销售逾10亿元的集团公司行销总裁，而当时他才30岁出头。

二、让市场朋友为自己做宣传 成功机理：出色的市场工作不仅表现在销售量上，而且还体现在对顾客、经销商、终端、政府部门甚至竞争对手细致入微的服务和协调过程中。一线营销人员通过自己的行动在这

些市场朋友中建立的良好口碑，迟早有一天会传到公司高层的耳朵里。通过这些人嘴里说出来的话，公司领导一般都比较重视的。正所谓“桃李不言，下自成蹊”。

成功案例：笔者从前在企业工作时，曾经参加过一个客户答谢会。当时有一位顾客谈到直接从我们公司一员工手中购买产品一事，引起了各位高层领导的关注，因为公司制度规定员工不能从事直销工作，一定要通过经销商和终端销售。但听完后才发现错怪了当地的销售人员。原来，这个顾客住在非常偏僻的农村，附近没有药店，镇里的药店也不愿意为她一个人送货，结果她一个电话打到公司在当地的工作站求助。那个接电话的员工二话没说，到附近的药店里买了一个疗程的产品，换乘三次车，一次船，又步行2公里送到她家，还耐心指导她服用。后来经过她的宣传，整个村子都知道了这件事，又有5家人买过公司的产品。答谢会后公司领导立刻指派专人去调查此事，结果发现当地的经销商和终端营业员对那个一线员工的评价都很高。接下来发生的事我们可以猜出：他被立即安排参加公司的储备经理培训，不久被任命为一个区域的市场经理。

三、精心准备每一次重要会议发言 成功机理：对于一线营销人员来说，公司的一些重要会议是展现自己的最佳舞台。这些会议包括员工的培训总结会、月度或季度市场例会、公司领导的现场办公会、市场观摩会、年终的表彰会等等。会议上公司高层或专业部门的负责人一般都会在场。笔者的个人体会是公司高层更愿意听取来自市场一线的声音，所以营销人员一旦有机会参加这样的会议千万不要放过每一个发言的机会。你在会上的发言实际上反映了你的思维能力、对市场工作的认识程度。通过会前充分的市场调研和资料

准备，尤其是数据的整理挖掘，你就可以在会上从一线的角度从容不迫侃侃而谈了。这时，老总一面在听你的汇报，一面就在脑海里盘算你下一步的发展空间了！成功案例：有一位市场一线的女员工，当时她所在的市场碰到了百年不遇的洪涝灾害，县城里一片混乱，分公司所在仓库里还堆着价值五万多元的货物，一怕水淹，二怕人抢。这位女员工当时组织剩下的几位女促销员（经理被洪水困在别的县城），站在齐膝深的水中，把货物转移到安全的地方，洪水一退，就立刻清点在经销商处存放的货物，帮助他们克服天灾的影响，最终完成了当月的销售任务。省公司该季度例会破例让她参加，当时她含泪的发言给在场的每个人留下了深刻的印象，会后没有多长时间，其就被提拔为另外一个地级市场的经理。人气推荐 受损肌肤修复计 甜美粉领必备 准妈妈防辐射9方法 求职预备七步走 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