

人力资源综合辅导:遇到这样的领导我该如何是好? PDF转换可能丢失图片或格式, 建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/470/2021_2022__E4_BA_BA_E5_8A_9B_E8_B5_84_E6_c67_470997.htm 女郎来到新公司上班已经快一个月了,但是在这段时间里女郎遇到了一个很大的困惑.女郎在新公司的职务是商务助理,主要负责销售部的助理工作.公司销售部的人员配备情况是:销售总监(1个) 高级销售经理(1个) 商务助理(若干名),刚来的时候女郎的工作就被定性了,女郎主要协助高级销售经理的工作,全程跟踪高级销售经理的整个业务流程,对他的工作负责.划分工作后的第二天,高级销售经理主动找我谈话了,他希望我能在助理的工作之外,主要帮他搜集一些目标客户的信息.但是当时他也说了,因为我不是真正意义上的销售,所以我不用带着压力去找客户,我只是尽自己的努力去帮助他来寻找客户而已.他说了很多的理由,他说我可以借助网络和电话等等来帮助他寻找客户,另外他还给了一些行业信息,说让我也尝试联系联系,看效果如何?如果事情真的像高级销售经理说的这样本也无可厚非,那女郎也就没有什么困惑了.刚开始的几天,女郎确实尝试用各种各样的方式来寻找目标客户,但是由于女郎目前公司的行业很多业务都是要竞标的,所以目标客户相对来说不是很好找.所以几天下来似乎没有很大的收获.就在这个周一早晨上班的时候,高级销售经理打电话过来质问女郎为什么几天下来没有丝毫的进展?因为上次他有告诉我,让我把每天搜集的信息以手机信息的形式反馈给他,但是几天下来我没有收获,所以一个信息也没有发.电话里他很火的,似乎我犯了什么不可原谅的错误一样,他说让我马上把这几天的信息反馈给他.说完就挂了电话.挂好电话我陷入了深深

的思考,高级销售经理怎么是这样的人呢?我觉得很纳闷,难道我一定要帮你找客户吗?我来的时候销售总监可没跟我说过工作内容有这一项的,但是这并不代表我可以不做,只是你以这样的态度是什么意思?虽然我有帮你的义务,但是我也有拒绝帮助的权利.人都是这样的,你这样要求我,理由何在?况且我又不是销售代表,我没有一定要找到客户的职责.刚开始的‘‘不要带着压力去找客户’’到现在怎么变成了‘‘每天必须反馈给我的命令’’?经理啊经理,你怎么能把自己销售的压力强加给我呢?即使我真的可以帮你,那你又为何言而无信呢?难道你不知道诚信对于一个人代表着什么吗?更何况你还是个高级销售经理?中国不是有句老话叫:‘‘君子一言,驷马难追’’ ,难道这样的千古名言你都不知道吗?大家快来给女郎出出主意,女郎简直太失望了! 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