

《女白领职场日记》第一章：“我是新来的” (下) PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/58/2021_2022__E3_80_88_E5_A5_B3_E7_99_BD_E9_c39_58490.htm Hanna喝了一口浓郁的咖啡。看样子她很疲惫了。"作为一个家电公司的员工，对家电行业和市场应有一定的了解，包括同行业厂商的数量和分布、总产量、大致价格、本公司的主要竞争对手、它们开发的新技术或新产品、整个行业的发展趋势等。"这时，我这才觉得自己几乎是白白浪费了两个星期的时间。也许这就是我必须缴纳的学费。如果没有Hanna的提醒，我不知自己要稀里糊涂到什么时候！"尽管很多东西公司简介和网站上都有，但有些东西最好还是记下来。这就像在学校时做笔记一样，很有好处。"我点点头，表示记住了。"在这种公司工作，千万不能等，很少有人到时候会来手把手教你。你看我们都有一大摊的事，哪有时间专门来教你们，另外即使有时间....." Hanna欲言又止，似乎在找一个合适的词。其实，我已听出来她的弦外之音，老同事们也没有几个愿意教我们这些菜鸟。教会了徒弟，饿死了师傅的古训谁不明白？"于雪，今后一定要积极主动，不懂的地方你完全有权向每位老同事请教。过去我们部门也来过几个新人，就是因为不主动，等其他人来教自己，结果老是进入不了状态，最后，要么是怀才不遇，自己走人，要么是能力有限而被公司炒鱿鱼....."我真是不知怎么谢谢这位大姐。"对了，还有件事要提醒你，那就是今后对外打电话，千万别再说‘我是新来的’这句话了，你想想，这会给人家留下一个什么印象？"我明白了，你对客人说"我是新来的"，虽然态度谦卑，但对于客人来说，多少会

在心里小看你，有可能从此在心里留下一个你是什么都不懂的糊涂蛋的印象，而这些客人有可能就是你将来驰骋职场的伙伴。即使你不是sales，你也需要自己的客户资源。没有自己的客户资源，你怎么在职场上发展？！"于雪，商场如战场，并不是一句空话。对于你们这些刚进公司的人来说，显得更具体。"这时有人叫Hanna接电话，于是她先走了。商场如战场。作为一个公司新人，进入职场就如同进入战场。了解公司的基本情况，就如同进入战壕，在战斗中要熟悉地形，越熟悉越好。我们不能再等待了，如果再等待，在敌方子弹朝我们射来的时候，我们就只会喊："我是新兵，不要朝我开枪！"商场是无情的，就像不长眼睛的子弹一样无情。 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