

## 铭记那一刻

10月28日，酒店领导为了促进各部门之间的沟通和交流，培养管理团队相互信任、共同协作的精神，也体现酒店以人为本的企业文化和人文关怀，组织了酒店的各部门经理、主管、及部分表现突出的员工到清镇华城兴隆度假村参加一年一度的拓展活动，作为贵阳华美达神奇酒店人力资源部的一员，我也参加此次活动。

上午8：30我们所有参加人员每车乘坐约40人，从酒店乘“三人行”的旅游车出发，一个半小时的车程，也是一个半小时欢声笑语，我们来到了目的地，开始了这一天的活动。

第一个比较刺激的项目——信任背摔，这个项目主要是考验人与人之间之间的信任。是要队友从大概两米高的高台上背对地面，笔直向后倒，下面有10人（分五组）并列对面用手臂搭到对面人的肩上，形成一个平整的救生床。也许是自然的心理反应，很多队员认为自己倒下来时应该是像门板一样直的，结果倒下来后都出现了很多像马桶一样的姿势。

最后一个项目是记忆最深的，也是最让人感动得的一个环节——逃生墙，要求是选出一个总的队长，由队长指挥搭人梯翻过一座4.3米的高墙，这个游戏最难的是第一个上去的人和最后一位上去的同事，除队长外其余人员不得出声，如有违规便重头再来，

70个人，时间同样是40分钟，看着那麽高墙，心里真的非常害怕，想想差不多要3个人才有那面墙高，要怎样才能爬得上去啊？教练讲了一系列的技巧与要求后，随着震撼的音乐，同事们一开始是在最下面一层搭了三个阶梯，然后第二层搭了两个人梯，当第二层人梯搭好后第一层的有一组人梯爬出踩着第二层的人梯，将我们的第一个的同事送到墙顶边缘，同事手够到顶部后完全靠自己的手臂力量将自己艰难的送了上去，之后他的任务就是将第二层人梯的队员拉上去。就这样一个，两个，三个，大概上去了十几个人的时候下面的同事也比较激动，不停的去喊怎么怎么按，这时教练下令暂停，要求所有人重来，大家都沉默了，这时队长说还有一个办法就是罚队长做100个俯卧撑后继续，这时候，我们的队长选了自己来接受100个俯卧撑来换回活动的继续而非重来，看着队长一个人拖着疲惫的身躯因为大家不遵守规则而被罚，队员们开始加入做俯卧撑的队伍，1个、两个、三个、所有人都开始做……有的队员还边哭边做。之后我们继续完成了后面的人员的安全逃生项目。此次逃生时间我们比预计的时间提前了14分钟完成，这是大家都没有预料到的。项目结束后大家围成了一个圆圈，挽着手，当人梯的队员和在上面负责拉人

的人员在圈内也围成了一个小圈，这时能显的看出在上面拉手的那一双手根本抬不起来，而在下面当人梯的队员一个个肩膀全被大家踩出了一道又一道的血痕，看着真的非常难过。我们只能选择一个小小的拥抱，或者是一句简单的“谢谢”来表达心中的千言万语。

通过此次拓展活动，我深刻的理解到了什么叫“团队”，回顾训练的全过程，历历在目，在困难和挑战面前，大家都能凝心聚力，充分体现了挑战自我，熔炼团队的精神。没有凝聚力的团队就没有竞争力。如果没有团队精神，这次的所有训练项目就无法完成。如果一个团队的组成成员各行其是，我行我素、各自自利、违法乱纪，势必一盘散沙，工作就难出成就，相反当这个团队面临艰巨任务或遇到困难时能坚定信心、同舟共济，在惊涛骇浪面前无所畏惧，就能完成别人认为无法完成的任务，就能顺利地到达胜利的彼岸。我也为我能处于这样一个有默契的团队而感到荣幸，我相信，在我们这个大家庭中，不论我们接下来会遇到怎样的困难，我们都能携手手牵着手共同去克服，因为我坚信：团结就是力量！

华美达神奇大酒店 人力资源部  
杨丰雪

## 团队可以创造奇迹

在这金色的秋季，和舍和华美达神奇酒店的高层领导及中层干部迎来了2014年的户外拓展活动。

上午8:20我们怀着激动的心情踏上了开往清镇的“专车”。一开始大家都很高兴，一边欣赏着湖光山色，一边和身边的同事讨论着今日会有什么项目。经过一个多小时的路程我们终于到达目的地——清镇。教练已早早的在训练场等候着我们，排队、分组建立，各队的队名、队歌、队形、培训终于开始了。经过“信任背摔”、“孤岛营救”、“绝崖逃生”等项目，我们拖着疲惫的身体过了漫长而辛酸辛苦的一天。虽然辛苦但是受益匪浅，特别是最后一项“绝崖逃生”的项目

让我深感整个团队的友善、关爱、无私奉献，团结互助的凝聚力。活动的整个过程是模仿二战时期一艘军舰被敌人炮火击中开始下沉，所有幸存的士兵用自身力量，团结奉献精神，最终全体逃生的模式。教练一声令下，我们的男同胞用血肉之躯搭人桥一步一个把所有同事一个一个送到目的地。经过二十多分钟后教练哨声响起我们所有同事安全通过，活动结束了！

随着悠扬，又有点悲伤的音乐响起，我们所有同事围成了一个圈。认真的听着教练对这个项目过程分解，我看到很多同事都留下了晶莹的眼泪！从这次团队项目中我看到了久别的真诚，看到了同事的朴实，看到了

## 我是风中劲草

作为一个第一次参加户外拓展的员工，虽然距离户外拓展已经过去了一段时间，但是每每想起来拓展训练的全过程，依然记忆犹新。训练场上的对战与合作，自我的个人挑战等，均上演了成功与失败，教练在协助我们每个队员完成训练任务的同时又交给我们可以思考和行动的方向。每一个训练项目，每一次教练点评，都历历在目。

给我记忆最深的就数“信任背摔”以及最后的“毕业墙”。“信任背摔”是站在2米多高的背摔台，一个人直挺着、往后倒，台下的队友搭成手墙来接住每一个成员。教官示范结束后，让我们每个人都表演一次，充分感受在团队中信任他人的感觉。我想上台的每一个成员站在台上往后倒的时候心里是害怕的，其实这是正常的，有时我们总感觉自己就像风中的小草一样，随风飘，而没有依靠的地方，团队不能让我们信任，我永远是我自己，我不信任任何人。因为我们不能相信团队的其他人，所以我们的团队在尔虞我诈、各怀鬼胎中耗着，什么团队精神，什么相互信任都是鬼话，在我们的世界里，永远可以相信的只有我自己，所以我们总提防着也就使团队就如同一盘散沙般，工作效率低下，工作环境压抑，一切都会觉得不爽。

但我们有没有尝试过去信任我们身边的同事呢？当你信任后我们是不是会更心安些呢？！但是信任如何建立呢？

通过这个游戏来建立团队信任，让大家都能感受到有团队在，我就是小草也不会倒，我是风中劲草。

风中的劲草是不论风多大它都能随风而动，而且不倒，如果我们信任自己的团队，我们也可以像这棵小草般在团队的保护下永远都不会倒。

当教官扶着我们每一个人对我们的手柄，然后放手，这个时候我相信所有的人都有在霎那间有种恐惧感，“怎么还没有接住我？”在没有碰到大家的手上时，我们都会重新怀疑团队，但当我们结结实实的碰到手上时，一种充实感油然而生，我们的团队关键时却没有放弃我，他们接住我了。

这个游戏可谓是一波三折，对于参加游戏的我们来说真是一个对团队信任的考验，从信任—不信任—信任，我们在1分钟的时间里完成了几个转折。

接下来经过几个团队协作的训练以后，最后我们几个团队过了最后一关，也就是“毕业墙”。“翻越毕业墙”进一步考验着团队的智慧与协作作战能力。这项任务要求在规定时间内不借助任何外力，翻越4米多高的铁皮墙。毫无疑问，单靠个人的力量这是一项“不可能完成的任务”，但是团队的力量是无限的。仔细听完教练的注意事项以及步骤以后，教练一声令下，激动人心的翻越毕业墙就正式开始了。队长在旁边高喊着进行步伐，让队员中强壮的也去尝尝勇当人梯，让他们队友踩着他们的肩膀翻越高墙。更难能可

贵的的是我们杨总经理亲自担当人梯，让大家心中更有了一种踏实感和强烈的责任感。不过在团队其他成员强烈甘当人梯的要求下，杨总经理没有机会坚持下去，无奈之下只好让出这一宝贵位置。

随着活动有条不紊的行进，最后只剩下一名队员了，此刻没有人梯可以借助，于是绝招出来了。最后一名队员抓住上一名队员的脚脖子，台上的队员纷纷伸出自己的手牢牢的抓住悬在半空的队员，就这样齐心协力把最后的两个队员给救了上来。全场顿时起了雷鸣般地掌声和欢呼声，我们成功了！

又是一年金秋十月！华美达神奇大酒店每年都举行一次拓展培训，上至高层管理者，下至中层、基层管理者，以及优秀员工，我是其中一员，有幸参加此次培训，受益匪浅。经过此次培训，使我们认识到一个优秀的企业要生存、延续、完善发展，其中管理非常重要，我们的规章制度一定要完善，有了规章制度，让一切有章可循，执行要“始终如一”，规章制度即是约束员工，同时也保障企业，保障员工利益，只有企业受誉了，员工才受誉。

在实际工作中相互理解、沟通、信任最重要，作为中层、基层的管理，起到承上启下的作用。首先我们作为一名管理者，要有担当，有责任感，管理是面向成人，成人都有自己的思想，自己的认知。当发现员工消极时，我们要去从正面引导他们，当员工积极向上时，我们要去鼓励他们。最起码要信任对方，让对方相信能为团队出力，以此增强团队凝聚力。带领一个团队，首先自己不要不学习、进步，自己在工作当中做到能上能下，哪怕是吃苦、吃苦，让团队感受到与你合作过困难都能战胜。

通过此次培训，认识到我们的管理任重道远，会更上一层楼。相信只要齐心协力就会有凝聚力，相信团队的力量。在竞争激烈的商场上“独秀一枝”，酒店的明天会更好！

华美达神奇大酒店客房部  
戴琳燕

## 一段难忘之旅

拓展训练——听到过的你会忘记，看到过的你会渐渐遗忘，只有亲身体验过的才会铭记于心，一天的训练不长，但很有意义。10月28日，是我值得深刻铭记的日子。因为这一天，是酒店组织同事们赶赴红枫湖旅游景点共度了一段难忘之旅。这天，我们都早早的到了集合点，踏大巴车，等待出发的那一刻！经过一个小时的车程，我们就来到了红枫湖拓展培训基地，碧绿的山水水沁人心脾的甜丝丝的空气，身心顿时感到很轻松。

随着教练的哨声响起，我们先做了一下热身，然后分成几队，各队高举队旗，“展示队列、喊口号、唱队歌”，队与队之间王者之争的“火药味”，就已经很浓了！

正式的项目开始了，当我站在1米多的高台上做好准备后，教练叫我向下面的伙伴们问：“伙们，你们准备好了吗？”对于下面的伙伴们听到这句话，会不自觉的再次确认与同伴搭成的人墙是否坚固，轮流肩，搭搭腿，然后骄傲的喊出：“时刻准备着，我们相信你，一、二、三，倒！”教练教我们的时候我还觉得可笑，可当我站在高台上的时候才明白，这样的回答是必要的，这是向台上伙伴传递的支持与信任，让他放心的将自己的安全交给大家。我连最后的一点疑虑都打消了，闭上眼睛毫不迟疑的笔直倒下，稳稳的被接住，安全落地，这个项目叫做信任背摔，名副其实，这是同事之间的一种信任。这种信任来不得半点虚假，由心而生的才是真正信任，只有互相信任才能将团队每个成员的能力发挥到极致，才能达到完美的效果。

第二个项目是搭桥，两组队员搭一座桥，一组搭桥的一半，二组合为一座桥。当我们拿到材料时，每人都有自己的想法，迟迟却没有达成一致的意见，时间过去了一半时，大

家才同意两队各派一名队员进行沟通，最终我们巧妙地诠释了团队协作、信任、沟通完成了一座桥的搭建。本来看似不可能完成的任务，只要有足够的信心，伙伴的支持，正确的方法，辛勤的努力，也一样能够出色地完成！

最后一项是我们所有人最难忘的一项，是一项需要所有队友共同完成的挑战，教练要求40分钟的时间内我们所有成员必须高达近5米高的滑墙壁，教练给我们讲解了此项的规则，求生的勇气，队友的肩和团队的协作精神，对我来说这是一个很艰巨的挑战，随着教练的一声令下，我们的队长利用简短的时间制定好策略之后，男生都毫无怨言主动去做人梯，女生在后面做保护，看到一个有力的肩膀，信任的眼神，一张憋足了气涨红的脸和头上的汗水，每个人都借助身边人的力量向上爬。刚开始大家都很好奇，每上一个个人，大家欢呼、鼓掌，教练不停地喊出：“安静，不能有声音，这是在逃生！”但有的人还是没有融入到团队中，然而，当我们上去十几个人时，教练大喊到：“停，你们还是有人说话，没按规则挑战，罚你们上面的人下来重新开始，或你们队长做100个俯卧撑。”队长毫不犹豫选择了做俯卧撑，这时大家才醒悟，这是一个团队，一个集体，一起挑战，最终我们顺利地提前完成了任务。

最后教练跟我们说了一句话：“生活要常怀一颗感恩的心！”仔细想想，的确如此，生活中如果我们怀着一颗感恩的心，会让我们的生活更丰富多彩！在这里，我衷心的感谢酒店组织这次活动，为我们搭建了一个相互交流的平台，让我们领悟团队的力量、信任、沟通，更不能忽视，团队的成功需要我们每一个成员的共同努力。

华美达神奇大酒店客房部  
刘敏



## 懂得才会珍惜

理是面向成人，成人都有自己的思想，自己的认知。当发现员工消极时，我们要去从正面引导他们，当员工积极向上时，我们要去鼓励他们。最起码要信任对方，让对方相信能为团队出力，以此增强团队凝聚力。带领一个团队，首先自己不要不学习、进步，自己在工作当中做到能上能下，哪怕是吃苦、吃苦，让团队感受到与你合作过困难都能战胜。

通过此次培训，认识到我们的管理任重道远，会更上一层楼。相信只要齐心协力就会有凝聚力，相信团队的力量。在竞争激烈的商场上“独秀一枝”，酒店的明天会更好！

华美达神奇大酒店客房部  
戴琳燕



# 竭尽全力谱新篇

—贵州神奇药业有限公司龙里总厂顺利通过 GMP 认证纪实



## 刻在心灵的歌

神奇品牌风行天下，让我们的营销精英们有足够的底气，纵横驰骋，敢与竞争对手较量。然而，品牌价值的提升和品牌影响力的强化永远不能止步。塑造品牌形象，必须与时俱进。神奇品牌历三十年不衰，品牌成长的背后，有着不为人知的艰辛。当你展读《竭尽全力求新篇》，可窥见其一。

2017年11月至21日，贵州省食品药品监督管理局 GMP 认证检查组为期五天的 2010 版 GMP 认证现场检查，贵州神奇药业有限公司龙里总厂的 7 个剂型共 14 条生产线顺利通过。并于 2014 年 9 月 3 日取得了 GMP 证书。

消息传来，在为他们庆功的同时，更多一份赞许。此次认证工作，自 2011 年 6 月启动，到今年 7 月结束，三年时间，总厂数百名员工顽强拼搏，在这一千多个日日夜夜里，守护着一份坚韧、一份执着，“参加培训合计 7025 人次；GMP 内部自检 14 次；按照硬件技改计划和方案，完成了 11 个部门的 317 项硬件技改工作；召开 GMP 例会 66 次，讨论解决了 GMP 相关问题 362 项”，数据虽枯

燥无味，但从中看到，总厂的员工们三年努力奋斗的一个断面。品牌的本质是产品。倘若产品质量没有保证，再会吆喝，消费者只会受蒙骗一时。质量过硬，才会有回头客。所谓 GMP 认证，就是对整个质量管理体系进行全面性的检查。就此意义上说，GMP 认证只会给企业带来红利。

曾看过一篇报道，《谁才是企业的竞争对手？》结论是，“企业真正的竞争对手只有一个，那就是消费者”。这一概念源于华浩公司向竞争对手的定义。宝洁公司向来自自己本身和消费者为竞争对手，只要能够不断超越自己的旧的竞争优势，就意味着竞争的 success；“在对手关注我们的时候，我们在关注消费者。我们真正的对手只有一个，那就是消费者。”这是全球最大的日用消费品企业营销的真经。为什么说竞争对手是顾客而不是同类产品，揭示了一个王道：要进行“顾客心智争夺战”，赢得消费者的芳心，产品方能得到青睐。那么，商业竞争的对手就不可怕了。

在这个价值彰显的时代，市场力量来自

本报 10 月 23 日下午，贵医神奇学院校园文化建设学生干部座谈会在行政大楼三楼会议室举行。学院共青团干部、学生会干部、各学生社团骨干四十余人参加会议，学院高级顾问、董事会执行董事梁伟教授，学院董事会办公室、学生处、教务处、总务处、团委、食堂等部门的负责同志出席会议。学院党办主任唐金华主持座谈会。

会议首先学习了习近平总书记 10 月 15 日在文艺工作者座谈会上的讲话。随后，梁伟教授作了主题发言。

梁伟说，今天是一个重要日子——我们党召开的十八届四中全会今日胜利闭幕。这次全会审议通过的《中共中央关于全面推进依法治国若干重大问题的决定》，是新形势下全面推进依法治国的纲领性文件。四中全会是我国法治建设史上的里程碑，是我们党科学执政、民主执政、依法执政理念的重大飞跃。认真学习习近平总书记系列重要讲话精神，努力践行社会主义核心价值观，引领学院的校园文化建设，就是我们今天召开座谈会的主题。

梁伟指出，校园文化是精神文明建设的重要载体，建立积极、健康、向上的校园文化有利于丰富同学们校园生活，涵养真善美

## 品牌提升靠什么？

神奇品牌风行天下，让我们的营销精英们有足够的底气，纵横驰骋，敢与竞争对手较量

于顾客伟大的个性需求，企业与同行不是对手，只有顾客才是企业时刻需要重视的，也是唯一的对手。以战略性的思维方式，提高产品质量让其无可替代，以顾客的视角，传递顾客可感知的品质，比如苹果，比如劳斯莱斯，比如百事可乐。因为，真正的强势品牌，无一不是以消费者为核心，倾情为之奉献。

互联网、大数据正在颠覆传统的商业模式，新的营销手段正在崛起，医药销售模式外，新经济时代更需要我们拿出过硬的产品，接受市场最严格的审查，稍有不慎，一夜之间，就会让一个企业掉入深渊。

品牌的创建，是一个由品牌创始人到企业员工再到消费者的过程，快乐的员工带来快乐的客户。“无论你有什么伟大的品牌定位，多么崇高的企业使命，将其传播给客户的也不唯独你，而主要是员工。”因此，感召员工参与进来，一起努力吧。这是神奇总厂给我们的启示。

在这个价值彰显的时代，市场力量来自

## 践行真善美 涵养正能量

贵医神奇学院举行校园文化建设座谈会

本报 10 月 23 日下午，贵医神奇学院校园文化建设学生干部座谈会在行政大楼三楼会议室举行。

学院共青团干部、学生会干部、各学生社团骨干四十余人参加会议，学院高级顾问、董事会执行董事梁伟教授，学院董事会办公室、学生处、教务处、总务处、团委、食堂等部门的负责同志出席会议。学院党办主任唐金华主持座谈会。

会议首先学习了习近平总书记 10 月 15 日在文艺工作者座谈会上的讲话。随后，梁伟教授作了主题发言。

梁伟说，今天是一个重要日子——我们党召开的十八届四中全会今日胜利闭幕。这次全会审议通过的《中共中央关于全面推进依法治国若干重大问题的决定》，是新形势下全面推进依法治国的纲领性文件。四中全会是我国法治建设史上的里程碑，是我们党科学执政、民主执政、依法执政理念的重大飞跃。认真学习习近平总书记系列重要讲话精神，努力践行社会主义核心价值观，引领学院的校园文化建设，就是我们今天召开座谈会的主题。

梁伟指出，校园文化是精神文明建设的重要载体，建立积极、健康、向上的校园文化有利于丰富同学们校园生活，涵养真善美

于顾客伟大的个性需求，企业与同行不是对手，只有顾客才是企业时刻需要重视的，也是唯一的对手。以战略性的思维方式，提高产品质量让其无可替代，以顾客的视角，传递顾客可感知的品质，比如苹果，比如劳斯莱斯，比如百事可乐。因为，真正的强势品牌，无一不是以消费者为核心，倾情为之奉献。

互联网、大数据正在颠覆传统的商业模式，新的营销手段正在崛起，医药销售模式外，新经济时代更需要我们拿出过硬的产品，接受市场最严格的审查，稍有不慎，一夜之间，就会让一个企业掉入深渊。

品牌的创建，是一个由品牌创始人到企业员工再到消费者的过程，快乐的员工带来快乐的客户。“无论你有什么伟大的品牌定位，多么崇高的企业使命，将其传播给客户的也不唯独你，而主要是员工。”因此，感召员工参与进来，一起努力吧。这是神奇总厂给我们的启示。

在这个价值彰显的时代，市场力量来自

在这个价值彰显的时代，市场力量来自

中国驰名商标

神奇商标

主办 贵州神奇投资有限公司

黔新出（报刊）2014年连续性内资

准字第592号



### 一、我对执行力的理解

所谓执行力，一般的理解就是完成预定目标的操作能力。包含完成任务的意愿、完成任务的能力和完成任务的程度。对一个团队来说执行力就是战斗力。完美的执行力可以从三个层面解释：第一个层面是按照命令和规则做事的过程，即听话照做；第二个层面是照预定的计划做事的过程，即照章办事；第三个层面是将想法变成现实的过程，即规划实现。

提高团队执行力，要解决以下几个关键环节：有明确的目标、有可行的方法、有合理的流程、有有效的考核机制。一个团队要有目标、有文化、有流程、有考核非常困难的是目标制定不可行、不符合团队现状、不符合外部环境的变化；难的是流程制定是否合理、是否具有操作性和时效性、是否符合团队文化、是否符合市场需求；难的是考核是不是有效、有没有时效、奖励是不是合理、激励是不是到位、处罚是不是有足够的震慑作用。

目前，大多数团队执行力都不尽人意，大部分管理者都把主要精力放在做决定、布置任务上，而忽略了布置下去的任务和做出的决定是否得以执行，同样的答案充分说明了一个团队是多么需要有一个强大的领导者，而领导者所体现的对团队的把控能力就是领导力的体现。因此，通俗一点说，领导力就是领导引领团队的能力。

那么，什么是领导力呢？一般人

甚至完全走样，越到后面离原定目标越远。2、速度不快：执行过程中经常延误，有些工作不了了之，严重影响计划执行速度。3、力度不够：执行过程中管理力度越来越弱，许多工作虎头蛇尾，没有成效。

团队要具有有效的执行力，必须把执行变成主动的、自觉、自觉的行为，对待工作不找任何借口，时时刻刻体现出诚实、负责、敬业的精神。只要团队的每一个成员都从以下几个方面入手，团队的执行力就会大大提升：1、加强学习，更新观念，加强业务学习，想方设法解决问题而不是推卸责任。观念决定思路，思路决定出路。2、面对困难勇往直前，在发现问题中主动思考，把学习体会和工作成果转化为解决问题的办法。永远记住：世上无难事，只怕有心人。3、认识团队愿景，制定执行的力量，对工作任务如果认识不到位就会随意降低执行的标准和要求。4、要诚实做人，认真做事。做人要有做人的原则，做事要有做事的措施。工作中往往是有制度、有标准，但也会有违反规定的人，究其原因就是责任感的问题。5、提高执行力必须知道没有最好，只有更好，要认识到自己的不足，成绩不是最终的胜利。6、在实现目标的过程中，必要监督和跟踪考核是最好的武器，否则在执行过程中容易造成职责不明，目标完成得不到保障。

总之，执行力的强与弱，归根结底由几个因素决定：文化、制度、人员，而这一切又与团队的领导人密切相关，也就是说团队领导力决定了团队的文化及理念、制度及考核、人员及素质。本文将在随后篇幅中阐述。

二、我对领导力的理解  
一个基本问题大家都会有答案，一头狮子带领的一群羊与一头羊带领的一群狮子，哪个团队更强大？这个问题的答案充分说明了一个团队是多么需要有一个强大的领导者，而领导者所体现的对团队的把控能力就是领导力的体现。因此，通俗一点说，领导力就是领导引领团队的能力。

# 浅析如何将领导力转化为执行力

领导力和执行力的强弱决定了一个企业的成败，而好的执行力又来源于团队的领导者，如何具备良好的领导力，同时把领导力转化为执行力，是每一个管理者应该思考的问题。

为，领导者即是团队指明方向、引领发展、通过培训等方式产生影响并带领成员朝这个方向前进的人，即能实现领导过程的人。

具有领导力的管理与一般管理的主要体现有几方面：面对任务能提供愿景和战略规划、能创造机会、能变革制度、能培训下属；在团队中的角色中能提供灵感、给予激励、做出关键决定的人；在掌控团队时有规划、有授权、有理念和价值、有个人魅力。

领导力由三个部分组成：价值观、气质和能力，对外显现的领导能力，实际内涵是个人的气质，而对个人气质的核心支撑是领导的价值观。一个好的领导，在价值观上一定要具备思维开放、求同存异、统观全局、吐故纳新的素质，也要不断自我认知和自我反思，最后有自我实现和奉献社会的理想。好的领导者还要注重：1、管理是科学，更是艺术。2、勤于学习，不断拓展知识的广度和深度。3、善于总结经验，广泛吸取营养。4、注重影响力的提升。

著名学者刘澜更是提出了一个观点：领导力就是说对十句话，在此引用与大家分享：1、承担责任——我来！2、解决难题——我不知道；3、密切联系群众——你觉得呢？4、讲故事——我讲个故事……5、当老师——我教你……6、从失败中学习——不要紧！7、反思——我们学到了什么东西？8、深思——为什么？9、认识自己——我是谁？10、为自己——我该是谁？十句话容易说，但要说得好、说得对、说得是时机、对谁说则非常困难。仔细领悟和体会这十句话，我们一定会成为有领导力的领导者。

三、如何将领导力转化为执行力  
一般来说，具备了强大领导力的领导者同时也具备了领导一支执行力强大的团队的能力。但在现实生活中我们也常常遇到一些困惑，做为团队的领导者，只注重提升自己的业务素质，却忽视了将领导力转为领导团队的能力，于是出现了这样一种情况：一支健全的团队，一个优秀的领导者，但在工作中却

毫无执行力。  
那么，优秀的领导者如何带领一支执行力强大的团队呢？这个问题涉及面很大，也很复杂。但就本人的观点，任何问题的解决只要抓住问题的核心，核心问题解决了，其他问题迎刃而解。就上述问题而言，我认为抓住以下几个问题：  
第一，好的执行力是需要有理念指导下的领导力和执行力，也就是领导领导者需有理念指导，再把好的理念灌输到整个团队中去。理念与领导力及执行力的关系是怎样的呢？如果理念正确，才可能会有好的领导力和执行力，而如果理念错误，显然不会得到理想结果。  
因此，好的领导者，一定要健全企业文化、制定合理目标、制定简单有效的执行流程、完善及时的考核机制、设计团队愿景。利用这些理念统一团队思想，只有管理理念统一的思想才会有强大的生命力。

第二，好的领导者要善于组织一支具有执行力基础的团队。  
在一个团队中围绕领导者的大概有这么几类人：  
1、有群体意识又感性的一群人，这群人对领导者忠心耿耿，领导者的一切计划、目标都会得到圆满执行，这群人可以算得上是领导的“粉丝团”；  
2、群体意识很强但却非常理性的一群人，这群人可靠但冷静，善执行但不追捧，工作中体现就是任劳任怨，他们踏踏实实做事却不张扬，这群人在团队中可称为“老黄牛”；  
3、团队中自我意识强但带感性色彩的人，他们会先以旁观者姿态出现，善于随大流，团队中表现为见风使舵，这群人可以随大流倒向任何一方，俗称“墙头草”；  
4、还有一部分人是自我意识强，但有理性的人，这是一群在团队中往往不可怕的人，对待一项使命他们往往不是挺身而出，反而表现为袖手旁观，这部分人是典型的“旁观者”。

因此优秀的领导者在团队中要清醒的不带任何主观色彩地分清人群，在四种人群中果断地弃见风使舵的“墙头草”，只要有“墙头草”

存在，团队的正能量就会受损。好的领导者也要牢牢抓住和发展壮大“粉丝团”和“老黄牛”团队，一部分人也决定了团队的执行力。  
在现实生活中，“墙头草”往往隐藏在“粉丝团”中，不容易区分。所以打造有强大的执行力强的团队，好的领导还要做一件大事，如何吸引或改变“旁观者”，因为“旁观者”可以是“粉丝团”特别是“老黄牛”的潜在替补。  
第三：要抓住绩效考核这个“纲”，绩效考核一定要具备以下条件：考核的时效性、考核项目的科学性和奖惩结合的机制。  
在绩效考核中领导者往往会去主观或客观因素左右，也会在业绩和标准间迷茫，在领导者主观评估的主导而业绩要求高时要注重激励的建立，而要激励合理、有效并且有时效性。在业绩要求高而注重客观评估时主导时一定要充分注意公平的评估，这种考核的公平性会更大激发团队的潜力。在绩效考核要求标准性很强而领导者主观评估为主时一定要注意标准清晰，而领导者能客观评估时制定的标准要切实可行的。

目前，大多数团队执行力都不尽人意，大部分管理者都把主要精力放在做决定、布置任务上，而忽略了布置下去的任务和做出的决定是否得以执行，同样的答案充分说明了一个团队是多么需要有一个强大的领导者，而领导者所体现的对团队的把控能力就是领导力的体现。因此，通俗一点说，领导力就是领导引领团队的能力。

那么，什么是领导力呢？一般人

甚至完全走样，越到后面离原定目标越远。2、速度不快：执行过程中经常延误，有些工作不了了之，严重影响计划执行速度。3、力度不够：执行过程中管理力度越来越弱，许多工作虎头蛇尾，没有成效。

团队要具有有效的执行力，必须把执行变成主动的、自觉、自觉的行为，对待工作不找任何借口，时时刻刻体现出诚实、负责、敬业的精神。只要团队的每一个成员都从以下几个方面入手，团队的执行力就会大大提升：1、加强学习，更新观念，加强业务学习，想方设法解决问题而不是推卸责任。观念决定思路，思路决定出路。2、面对困难勇往直前，在发现问题中主动思考，把学习体会和工作成果转化为解决问题的办法。永远记住：世上无难事，只怕有心人。3、认识团队愿景，制定执行的力量，对工作任务如果认识不到位就会随意降低执行的标准和要求。4、要诚实做人，认真做事。做人要有做人的原则，做事要有做事的措施。工作中往往是有制度、有标准，但也会有违反规定的人，究其原因就是责任感的问题。5、提高执行力必须知道没有最好，只有更好，要认识到自己的不足，成绩不是最终的胜利。6、在实现目标的过程中，必要监督和跟踪考核是最好的武器，否则在执行过程中容易造成职责不明，目标完成得不到保障。

总之，执行力的强与弱，归根结底由几个因素决定：文化、制度、人员，而这一切又与团队的领导人密切相关，也就是说团队领导力决定了团队的文化及理念、制度及考核、人员及素质。本文将在随后篇幅中阐述。

二、我对领导力的理解  
一个基本问题大家都会有答案，一头狮子带领的一群羊与一头羊带领的一群狮子，哪个团队更强大？这个问题的答案充分说明了一个团队是多么需要有一个强大的领导者，而领导者所体现的对团队的把控能力就是领导力的体现。因此，通俗一点说，领导力就是领导引领团队的能力。

那么，什么是领导力呢？一般人

甚至完全走样，越到后面离原定目标越远。2、速度不快：执行过程中经常延误，有些工作不了了之，严重影响计划执行速度。3、力度不够：执行过程中管理力度越来越弱，许多工作虎头蛇尾，没有成效。

团队要具有有效的执行力，必须把执行变成主动的、自觉、自觉的行为，对待工作不找任何借口，时时刻刻体现出诚实、负责、敬业的精神。只要团队的每一个成员都从以下几个方面入手，团队的执行力就会大大提升：1、加强学习，更新观念，加强业务学习，想方设法解决问题而不是推卸责任。观念决定思路，思路决定出路。2、面对困难勇往直前，在发现问题中主动思考，把学习体会和工作成果转化为解决问题的办法。永远记住：世上无难事，只怕有心人。3、认识团队愿景，制定执行的力量，对工作任务如果认识不到位就会随意降低执行的标准和要求。4、要诚实做人，认真做事。做人要有做人的原则，做事要有做事的措施。工作中往往是有制度、有标准，但也会有违反规定的人，究其原因就是责任感的问题。5、提高执行力必须知道没有最好，只有更好，要认识到自己的不足，成绩不是最终的胜利。6、在实现目标的过程中，必要监督和跟踪考核是最好的武器，否则在执行过程中容易造成职责不明，目标完成得不到保障。

总之，执行力的强与弱，归根结底由几个因素决定：文化、制度、人员，而这一切又与团队的领导人密切相关，也就是说团队领导力决定了团队的文化及理念、制度及考核、人员及素质。本文将在随后篇幅中阐述。

二、我对领导力的理解  
一个基本问题大家都会有答案，一头狮子带领的一群羊与一头羊带领的一群狮子，哪个团队更强大？这个问题的答案充分说明了一个团队是多么需要有一个强大的领导者，而领导者所体现的对团队的把控能力就是领导力的体现。因此，通俗一点说，领导力就是领导引领团队的能力。

那么，什么是领导力呢？一般人

甚至完全走样，越到后面离原定目标越远。2、速度不快：执行过程中经常延误，有些工作不了了之，严重影响计划执行速度。3、力度不够：执行过程中管理力度越来越弱，许多工作虎头蛇尾，没有成效。

# 浅析如何将领导力转化为执行力

领导力和执行力的强弱决定了一个企业的成败，而好的执行力又来源于团队的领导者，如何具备良好的领导力，同时把领导力转化为执行力，是每一个管理者应该思考的问题。

为，领导者即是团队指明方向、引领发展、通过培训等方式产生影响并带领成员朝这个方向前进的人，即能实现领导过程的人。

具有领导力的管理与一般管理的主要体现有几方面：面对任务能提供愿景和战略规划、能创造机会、能变革制度、能培训下属；在团队中的角色中能提供灵感、给予激励、做出关键决定的人；在掌控团队时有规划、有授权、有理念和价值、有个人魅力。

领导力由三个部分组成：价值观、气质和能力，对外显现的领导能力，实际内涵是个人的气质，而对个人气质的核心支撑是领导的价值观。一个好的领导，在价值观上一定要具备思维开放、求同存异、统观全局、吐故纳新的素质，也要不断自我认知和自我反思，最后有自我实现和奉献社会的理想。好的领导者还要注重：1、管理是科学，更是艺术。2、勤于学习，不断拓展知识的广度和深度。3、善于总结经验，广泛吸取营养。4、注重影响力的提升。

著名学者刘澜更是提出了一个观点：领导力就是说对十句话，在此引用与大家分享：1、承担责任——我来！2、解决难题——我不知道；3、密切联系群众——你觉得呢？4、讲故事——我讲个故事……5、当老师——我教你……6、从失败中学习——不要紧！7、反思——我们学到了什么东西？8、深思——为什么？9、认识自己——我是谁？10、为自己——我该是谁？十句话容易说，但要说得好、说得对、说得是时机、对谁说则非常困难。仔细领悟和体会这十句话，我们一定会成为有领导力的领导者。

三、如何将领导力转化为执行力  
一般来说，具备了强大领导力的领导者同时也具备了领导一支执行力强大的团队的能力。但在现实生活中我们也常常遇到一些困惑，做为团队的领导者，只注重提升自己的业务素质，却忽视了将领导力转为领导团队的能力，于是出现了这样一种情况：一支健全的团队，一个优秀的领导者，但在工作中却

毫无执行力。  
那么，优秀的领导者如何带领一支执行力强大的团队呢？这个问题涉及面很大，也很复杂。但就本人的观点，任何问题的解决只要抓住问题的核心，核心问题解决了，其他问题迎刃而解。就上述问题而言，我认为抓住以下几个问题：  
第一，好的执行力是需要有理念指导下的领导力和执行力，也就是领导领导者需有理念指导，再把好的理念灌输到整个团队中去。理念与领导力及执行力的关系是怎样的呢？如果理念正确，才可能会有好的领导力和执行力，而如果理念错误，显然不会得到理想结果。  
因此，好的领导者，一定要健全企业文化、制定合理目标、制定简单有效的执行流程、完善及时的考核机制、设计团队愿景。利用这些理念统一团队思想，只有管理理念统一的思想才会有强大的生命力。

第二，好的领导者要善于组织一支具有执行力基础的团队。  
在一个团队中围绕领导者的大概有这么几类人：  
1、有群体意识又感性的一群人，这群人对领导者忠心耿耿，领导者的一切计划、目标都会得到圆满执行，这群人可以算得上是领导的“粉丝团”；  
2、群体意识很强但却非常理性的一群人，这群人可靠但冷静，善执行但不追捧，工作中体现就是任劳任怨，他们踏踏实实做事却不张扬，这群人在团队中可称为“老黄牛”；  
3、团队中自我意识强但带感性色彩的人，他们会先以旁观者姿态出现，善于随大流，团队中表现为见风使舵，这群人可以随大流倒向任何一方，俗称“墙头草”；  
4、还有一部分人是自我意识强，但有理性的人，这是一群在团队中往往不可怕的人，对待一项使命他们往往不是挺身而出，反而表现为袖手旁观，这部分人是典型的“旁观者”。

因此优秀的领导者在团队中要清醒的不带任何主观色彩地分清人群，在四种人群中果断地弃见风使舵的“墙头草”，只要有“墙头草”

存在，团队的正能量就会受损。好的领导者也要牢牢抓住和发展壮大“粉丝团”和“老黄牛”团队，一部分人也决定了团队的执行力。  
在现实生活中，“墙头草”往往隐藏在“粉丝团”中，不容易区分。所以打造有强大的执行力强的团队，好的领导还要做一件大事，如何吸引或改变“旁观者”，因为“旁观者”可以是“粉丝团”特别是“老黄牛”的潜在替补。  
第三：要抓住绩效考核这个“纲”，绩效考核一定要具备以下条件：考核的时效性、考核项目的科学性和奖惩结合的机制。  
在绩效考核中领导者往往会去主观或客观因素左右，也会在业绩和标准间迷茫，在领导者主观评估的主导而业绩要求高时要注重激励的建立，而要激励合理、有效并且有时效性。在业绩要求高而注重客观评估时主导时一定要充分注意公平的评估，这种考核的公平性会更大激发团队的潜力。在绩效考核要求标准性很强而领导者主观评估为主时一定要注意标准清晰，而领导者能客观评估时制定的标准要切实可行的。

目前，大多数团队执行力都不尽人意，大部分管理者都把主要精力放在做决定、布置任务上，而忽略了布置下去的任务和做出的决定是否得以执行，同样的答案充分说明了一个团队是多么需要有一个强大的领导者，而领导者所体现的对团队的把控能力就是领导力的体现。因此，通俗一点说，领导力就是领导引领团队的能力。

那么，什么是领导力呢？一般人

神奇药营销中心副总经理 彭涛

存在，团队的正能量就会受损。好的领导者也要牢牢抓住和发展壮大“粉丝团”和“老黄牛”团队，一部分人也决定了团队的执行力。  
在现实生活中，“墙头草”往往隐藏在“粉丝团”中，不容易区分。所以打造有强大的执行力强的团队，好的领导还要做一件大事，如何吸引或改变“旁观者”，因为“旁观者”可以是“粉丝团”特别是“老黄牛”的潜在替补。  
第三：要抓住绩效考核这个“纲”，绩效考核一定要具备以下条件：考核的时效性、考核项目的科学性和奖惩结合的机制。  
在绩效考核中领导者往往会去主观或客观因素左右，也会在业绩和标准间迷茫，在领导者主观评估的主导而业绩要求高时要注重激励的建立，而要激励合理、有效并且有时效性。在业绩要求高而注重客观评估时主导时一定要充分注意公平的评估，这种考核的公平性会更大激发团队的潜力。在绩效考核要求标准性很强而领导者主观评估为主时一定要注意标准清晰，而领导者能客观评估时制定的标准要切实可行的。

刚入门，我开始遇到了各式各样的问题，面对这些问题的压力我非常苦恼，几乎徘徊在我不适合做业务的边缘，但是我并没有放弃，每次我都会告诉自己：“不要被困难打败，万事开头难，一定有解决的办法。”

从最基本的拜访药店开始，第

一次拜访药店很顺利，心里暗喜没有那么多难，于是带着这种心情接连拜访了好几家药店最后心里百感交集，慢慢的我学会了去观察，去看周围环境是否有利我的拜访，药店人流量多不多老板忙不忙我们产品在他们药店销量好不好这些问题，不再像刚开始那样误打误撞。没有人会拒绝利益，再后来我会带点小礼品去拜访药店并告诉他们政策并让他们进货，经过多次拜访和老板的交流很快的我就拥有了自己的终端。渐渐地也悟出一点门道。

真诚，你可以伪装自己的面孔，但绝不可忽略真诚的力量。  
激情与耐心：激情与耐心就像冰和火，看似两种不同的东西，却能推出美丽的火花。

主动出击，主动沟通，主动协助，主动做些力所能及的事情。只有去主动做了别人才会看到你，才会去注意到你。  
后来开始正式接触一些大客户，每次见客户前，我都会想今天的主题是什么，今天要说些什么，是协调发货还是帮忙分销或者别的。因为

在进入医药销售这个行业之前，在校读书期间做过很多不同种类的兼职，其中做得较多的是促销，它让我不仅赚取了生活费而且还得到了生活的历练，正因如此所以我选择了医药销售。医药销售这个行业让我亲身感受到的，难能可贵它是一个考验和培养人的耐心、毅力、诚信、智慧、吃苦、读人心的这样一个综合人全面素质的潜能行业。所以我觉得这个行业是挖掘自我价值的一个伟大的行业。

销售，很容易遭客户拒绝的工作，如果一名销售人员不敢面对客户的拒绝，那么根本没有希望取得好成绩。面对客户的冷眼与拒绝，我们销售人员只有抱着一定要克服的坚定信念，即使面对客户的冷眼与厌烦，我们的销售信念和信心仍然不减反而更加坚持不懈、不厌其烦，定期或不定期的拜访客户，适时给予客户小恩小惠（比如帮客户整理东西、帮客户搬运货物等），和药店老板或者医生等相处交朋友，得到他们的信任，从而到购进我们产品的销售目的。正所谓精诚所至、金石为开，最终取得销售成功这样的一个好结果。

在拜访客户时，我发现顾客总是把我们这些销售员的形象和小販联系在一起，由于客户有了这种固定的思维，所以当我一开口介绍自己以及我们的产品时，客户总露出一脸不耐烦赶快打发我走的态度，一旦被归于小販这一固定的形象那就更谈不上客户什么兴趣了，所以打破客户的思维定势也是推销激发客户兴趣的好方法，具体该怎样做呢，那就是要靠坚持不懈的努力去拜访客户，从而激发出销售员与客户友好交谈这样一个智慧的潜能。以至达到我们的最终目的。

确实，激发客户的兴趣是一件很难一锤定音的事情，往往需要经过长时间努力才能调动客户的情绪。在长时间的努力中，让我注意到了销售员的口才非常重要，而且必须通过观察和询问以及结合思维，一步步推断出客户感兴趣的领域并且选择客户感兴趣的话题交谈，在适当的时机切入正题，从而寻找客户认同以及不认同药品的关键之处。充分运用自己的口才，打消客户的疑虑同时对药品优点的宣传，即销售员的自信。在推销过程中，我们销售人员的冷眼与拒绝，我们销售人员只有抱着一定要克服的坚定信念，即使面对客户的冷眼与厌烦，我们的销售信念和信心仍然不减反而更加坚持不懈、不厌其烦，定期或不定期的拜访客户，适时给予客户小恩小惠（比如帮客户整理东西、帮客户搬运货物等），和药店老板或者医生等相处交朋友，得到他们的信任，从而到购进我们产品的销售目的。正所谓精诚所至、金石为开，最终取得销售成功这样的一个好结果。

在拜访客户时，我发现顾客总是把我们这些销售员的形象和小販联系在一起，由于客户有了这种固定的思维，所以当我一开口介绍自己以及我们的产品时，客户总露出一脸不耐烦赶快打发我走的态度，一旦被归于小販这一固定的形象那就更谈不上客户什么兴趣了，所以打破客户的思维定势也是推销激发客户兴趣的好方法，具体该怎样做呢，那就是要靠坚持不懈的努力去拜访客户，从而激发出销售员与客户友好交谈这样一个智慧的潜能。以至达到我们的最终目的。

那么，什么是领导力呢？一般人

# 销售没有捷径

“通往成功的电梯总是不管用，想要成功，就只有一步一步的往上爬”这是美国销售大王乔吉拉德经常挂在嘴上的话。是的，人生的道路上成功没有捷径，销售更没有捷径！

作为一名尚未毕业的大学生，三个月前我带着热情和懵懂选择了销售这个行业并来到了广西西办。3个月给我感受最深的是从学生踏入社会，面对各方面的压力，去强迫自己适应环境，磨练自己，完成各项指标并承担自己该承担的责任。酸甜苦辣喜怒哀乐也算是上最好的形容词了。所以我常常会对自已说，你改变不了环境，但你可以改变自己，你改变不了过去，但可以改变现在！

刚入门，我开始遇到了各式各样的问题，面对这些问题的压力我非常苦恼，几乎徘徊在我不适合做业务的边缘，但是我并没有放弃，每次我都会告诉自己：“不要被困难打败，万事开头难，一定有解决的办法。”

从最基本的拜访药店开始，第

一次拜访药店很顺利，心里暗喜没有那么多难，于是带着这种心情接连拜访了好几家药店最后心里百感交集，慢慢的我学会了去观察，去看周围环境是否有利我的拜访，药店人流量多不多老板忙不忙我们产品在他们药店销量好不好这些问题，不再像刚开始那样误打误撞。没有人会拒绝利益，再后来我会带点小礼品去拜访药店并告诉他们政策并让他们进货，经过多次拜访和老板的交流很快的我就拥有了自己的终端。渐渐地也悟出一点门道。

真诚，你可以伪装自己的面孔，但绝不可忽略真诚的力量。  
激情与耐心：激情与耐心就像冰和火，看似两种不同的东西，却能推出美丽的火花。

主动出击，主动沟通，主动协助，主动做些力所能及的事情。只有去主动做了别人才会看到你，才会去注意到你。  
后来开始正式接触一些大客户，每次见客户前，我都会想今天的主题是什么，今天要说些什么，是协调发货还是帮忙分销或者别的。因为

在进入医药销售这个行业之前，在校读书期间做过很多不同种类的兼职，其中做得较多的是促销，它让我不仅赚取了生活费而且还得到了生活的历练，正因如此所以我选择了医药销售。医药销售这个行业让我亲身感受到的，难能可贵它是一个考验和培养人的耐心、毅力、诚信、智慧、吃苦、读人心的这样一个综合人全面素质的潜能行业。所以我觉得这个行业是挖掘自我价值的一个伟大的行业。

销售，很容易遭客户拒绝的工作，如果一名销售人员不敢面对客户的拒绝，那么根本没有希望取得好成绩。面对客户的冷眼与拒绝，我们销售人员只有抱着一定要克服的坚定信念，即使面对客户的冷眼与厌烦，我们的销售信念和信心仍然不减反而更加坚持不懈、不厌其烦，定期或不定期的拜访客户，适时给予客户小恩小惠（比如帮客户整理东西、帮客户搬运货物等），和药店老板或者医生等相处交朋友，得到他们的信任，从而到购进我们产品的销售目的。正所谓精诚所至、金石为开，最终取得销售成功这样的一个好结果。

在拜访客户时，我发现顾客总是把我们这些销售员的形象和小販联系在一起，由于客户有了这种固定的思维，所以当我一开口介绍自己以及我们的产品时，客户总露出一脸不耐烦赶快打发我走的态度，一旦被归于小販这一固定的形象那就更谈不上客户什么兴趣了，所以打破客户的思维定势也是推销激发客户兴趣的好方法，具体该怎样做呢，那就是要靠坚持不懈的努力去拜访客户，从而激发出销售员与客户友好交谈这样一个智慧的潜能。以至达到我们的最终目的。

确实，激发客户的兴趣是一件很难一锤定音的事情，往往需要经过长时间努力才能调动客户的情绪。在长时间的努力中，让我注意到了销售员的口才非常重要，而且必须通过观察和询问以及结合思维，一步步推断出客户感兴趣的领域并且选择客户感兴趣的话题交谈，在适当的时机切入正题，从而寻找客户认同以及不认同药品的关键之处。充分运用自己的口才，打消客户的疑虑同时对药品优点的宣传，即销售员的自信。在推销过程中，我们销售人员的冷眼与拒绝，我们销售人员只有抱着一定要克服的坚定信念，即使面对客户的冷眼与厌烦，我们的销售信念和信心仍然不减反而更加坚持不懈、不厌其烦，定期或不定期的拜访客户，适时给予客户小恩小惠（比如帮客户整理东西、帮客户搬运货物等），和药店老板或者医生等相处交朋友，得到他们的信任，从而到购进我们产品的销售目的。正所谓精诚所至、金石为开，最终取得销售成功这样的一个好结果。

在拜访客户时，我发现顾客总是把我们这些销售员的形象和小販联系在一起，由于客户有了这种固定的思维，所以当我一开口介绍自己以及我们的产品时，客户总露出一脸不耐烦赶快打发我走的态度，一旦被归于小販这一固定的形象那就更谈不上客户什么兴趣了，所以打破客户的思维定势也是推销激发客户兴趣的好方法，具体该怎样做呢，那就是要靠坚持不懈的努力去拜访客户，从而激发出销售员与客户友好交谈这样一个智慧的潜能。以至达到我们的最终目的。

那么，什么是领导力呢？一般人

# 销售没有捷径

“通往成功的电梯总是不管用，想要成功，就只有一步一步的往上爬”这是美国销售大王乔吉拉德经常挂在嘴上的话。是的，人生的道路上成功没有捷径，销售更没有捷径！

作为一名尚未毕业的大学生，三个月前我带着热情和懵懂选择了销售这个行业并来到了广西西办。3个月给我感受最深的是从学生踏入社会，面对各方面的压力，去强迫自己适应环境，磨练自己，完成各项指标并承担自己该承担的责任。酸甜苦辣喜怒哀乐也算是上最好的形容词了。所以我常常会对自已说，你改变不了环境，但你可以改变自己，你改变不了过去，但可以改变现在！

刚入门，我开始遇到了各式各样的问题，面对这些问题的压力我非常苦恼，几乎徘徊在我不适合做业务的边缘，但是我并没有放弃，每次我都会告诉自己：“不要被困难打败，万事开头难，一定有解决的办法。”

从最基本的拜访药店开始，第

一次拜访药店很顺利，心里暗喜没有那么多难，于是带着这种心情接连拜访了好几家药店最后心里百感交集，慢慢的我学会了去观察，去看周围环境是否有利我的拜访，药店人流量多不多老板忙不忙我们产品在他们药店销量好不好这些问题，不再像刚开始那样误打误撞。没有人会拒绝利益，再后来我会带点小礼品去拜访药店并告诉他们政策并让他们进货，经过多次拜访和老板的交流很快的我就拥有了自己的终端。渐渐地也悟出一点门道。

真诚，你可以伪装自己的面孔，但绝不可忽略真诚的力量。  
激情与耐心：激情与耐心就像冰和火，看似两种不同的东西，却能推出美丽的火花。

主动出击，主动沟通，主动协助，主动做些力所能及的事情。只有去主动做了别人才会看到你，才会去注意到你。  
后来开始正式接触一些大客户，每次见客户前，我都会想今天的主题是什么，今天要说些什么，是协调发货还是帮忙分销或者别的。因为

在进入医药销售这个行业之前，在校读书期间做过很多不同种类的兼职，其中做得较多的是促销，它让我不仅赚取了生活费而且还得到了生活的历练，正因如此所以我选择了医药销售。医药销售这个行业让我亲身感受到的，难能可贵它是一个考验和培养人的耐心、毅力、诚信、智慧、吃苦、读人心的这样一个综合人全面素质的潜能行业。所以我觉得这个行业是挖掘自我价值的一个伟大的行业。

销售，很容易遭客户拒绝的工作，如果一名销售人员不敢面对客户的拒绝，那么根本没有希望取得好成绩。面对客户的冷眼与拒绝，我们销售人员只有抱着一定要克服的坚定信念，即使面对客户的冷眼与厌烦，我们的销售信念和信心仍然不减反而更加坚持不懈、不厌其烦，定期或不定期的拜访客户，适时给予客户小恩小惠（比如帮客户整理东西、帮客户搬运货物等），和药店老板或者医生等相处交朋友，得到他们的信任，从而到购进我们产品的销售目的。正所谓精诚所至、金石为开，最终取得销售成功这样的一个好结果。

在拜访客户时，我发现顾客总是把我们这些销售员的形象和小販联系在一起，由于客户有了这种固定的思维，所以当我一开口介绍自己以及我们的产品时，客户总露出一脸不耐烦赶快打发我走的态度，一旦被归于小販这一固定的形象那就更谈不上客户什么兴趣了，所以打破客户的思维定势也是推销激发客户兴趣的好方法，具体该怎样做呢，那就是要靠坚持不懈的努力去拜访客户，从而激发出销售员与客户友好交谈这样一个智慧的潜能。以至达到我们的最终目的。

确实，激发客户的兴趣是一件很难一锤定音的事情，往往需要经过长时间努力才能调动客户的情绪。在长时间的努力中，让我注意到了销售员的口才非常重要，而且必须通过观察和询问以及结合思维，一步步推断出客户感兴趣的领域并且选择客户感兴趣的话题交谈，在适当的时机切入正题，从而寻找客户认同以及不认同药品的关键之处。充分运用自己的口才，打消客户的疑虑同时对药品优点的宣传，即销售员的自信。在推销过程中，我们销售人员的冷眼与拒绝，我们销售人员只有抱着一定要克服的坚定信念，即使面对客户的冷眼与厌烦，我们的销售信念和信心仍然不减反而更加坚持不懈、不厌其烦，定期或不定期的拜访客户，适时给予客户小恩小惠（比如帮客户整理东西、帮客户搬运货物等），和药店老板或者医生等相处交朋友，得到他们的信任，从而到购进我们产品的销售目的。正所谓精诚所至、金石为开，最终取得销售成功这样的一个好结果。

在拜访客户时，我发现顾客总是把我们这些销售员的形象和小販联系在一起，由于客户有了这种固定的思维，所以当我一开口介绍自己以及我们的产品时，客户总露出一脸不耐烦赶快打发我走的态度，一旦被归于小販这一固定的形象那就更谈不上客户什么兴趣了，所以打破客户的思维定势也是推销激发客户兴趣的好方法，具体该怎样做呢，那就是要靠坚持不懈的努力去拜访客户，从而激发出销售员与客户友好交谈这样一个智慧的潜能。以至达到我们的最终目的。

那么，什么是领导力呢？一般人

# 销售没有捷径

“通往成功的电梯总是不管用，想要成功，就只有一步一步的往上爬”这是美国销售大王乔吉拉德经常挂在嘴上的话。是的，人生的道路上成功没有捷径，销售更没有捷径！

作为一名尚未毕业的大学生，三个月前我带着热情和懵懂选择了销售这个行业并来到了广西西办。3个月给我感受最深的是从学生踏入社会，面对各方面的压力，去强迫自己适应环境，磨练自己，完成各项指标并承担自己该承担的责任。酸甜苦辣喜怒哀乐也算是上最好的形容词了。所以我常常会对自已说，你改变不了环境，但你可以改变自己，你改变不了过去，但可以改变现在！

刚入门，我开始遇到了各式各样的问题，面对这些问题的压力我非常苦恼，几乎徘徊在我不适合做业务的边缘，但是我并没有放弃，每次我都会告诉自己：“不要被困难打败，万事开头难，一定有解决的办法。”

从最基本的拜访药店开始，第

一次拜访药店很顺利，心里暗喜没有那么多难，于是带着这种心情接连拜访了好几家药店最后心里百感交集，慢慢的我学会了去观察，去看周围环境是否有利我的拜访，药店人流量多不多老板忙不忙我们产品在他们药店销量好不好这些问题，不再像刚开始那样误打误撞。没有人会拒绝利益，再后来我会带点小礼品去拜访药店并告诉他们政策并让他们进货，经过多次拜访和老板的交流很快的我就拥有了自己的终端。渐渐地也悟出一点门道。

真诚，你可以伪装自己的面孔，但绝不可忽略真诚的力量。  
激情与耐心：激情与耐心就像冰和火，看似两种不同的东西，却能推出美丽的火花。

主动出击，主动沟通，主动协助，主动做些力所能及的事情。只有去主动做了别人才会看到你，才会去注意到你。  
后来开始正式接触一些大客户，每次见客户前，我都会想今天的主题是什么，今天要说些什么，是协调发货还是帮忙分销或者别的。因为

在进入医药销售这个行业之前，在校读书期间做过很多不同种类的兼职，其中做得较多的是促销，它让我不仅赚取了生活费而且还得到了生活的历练，正因如此所以我选择了医药销售。医药销售这个行业让我亲身感受到的，难能可贵它是一个考验和培养人的耐心、毅力、诚信、智慧、吃苦、读人心的这样一个综合人全面素质的潜能行业。所以我觉得这个行业是挖掘自我价值的一个伟大的行业。

销售，很容易遭客户拒绝的工作，如果一名销售人员不敢面对客户的拒绝，那么根本没有希望取得好成绩。面对客户的冷眼与拒绝，我们销售人员只有抱着一定要克服的坚定信念，即使面对客户的冷眼与厌烦，我们的销售信念和信心仍然不减反而更加坚持不懈、不厌其烦，定期或不定期的拜访客户，适时给予客户小恩小惠（比如帮客户整理东西、帮客户搬运货物等），和药店老板或者医生等相处交朋友，得到他们的信任，从而到购进我们产品的销售目的。正所谓精诚所至、金石为开，最终取得销售成功这样的一个好结果。

在拜访客户时，我发现顾客总是把我们这些销售员的形象和小販联系在一起，由于客户有了这种固定的思维，所以当我一开口介绍自己以及我们的产品时，客户总露出一脸不耐烦赶快打发我走的态度，一旦被归于小販这一固定的形象那就更谈不上客户什么兴趣了，所以打破客户的思维定势也是推销激发客户兴趣的好方法，具体该怎样做呢，那就是要靠坚持不懈的努力去拜访客户，从而激发出销售员与客户友好交谈这样一个智慧的潜能。以至达到我们的最终目的。

确实，激发客户的兴趣是一件很难一锤定音的事情，往往需要经过长时间努力才能调动客户的情绪。在长时间的努力中，让我注意到了销售员的口才非常重要，而且必须通过观察和询问以及结合思维，一步步推断出客户感兴趣的领域并且选择客户感兴趣的话题交谈，在适当的时机切入正题，从而寻找客户认同以及不认同药品的关键之处。充分运用自己的口才，打消客户的疑虑同时对药品优点的宣传，即销售员的自信。在推销过程中，我们销售人员的冷眼与拒绝，我们销售人员只有抱着一定要克服的坚定信念，即使面对客户的冷眼与厌烦，我们的销售信念和信心仍然不减反而更加坚持不懈、不厌其烦，定期或不定期的拜访客户，适时给予客户小恩小惠（比如帮客户整理东西、帮客户搬运货物等），和药店老板或者医生等相处交朋友，得到他们的信任，从而到购进我们产品的销售目的。正所谓精诚所至、金石为开，最终取得销售成功这样的一个好结果。

在拜访客户时，我发现顾客总是把我们这些销售员的形象和小販联系在一起，由于客户有了这种固定的思维，所以当我一开口介绍自己以及我们的产品时，客户总露出一脸不耐烦赶快打发我走的态度，一旦被归于小販这一固定的形象那就更谈不上客户什么兴趣了，所以打破客户的思维定势也是推销激发客户兴趣的好方法，具体该怎样做呢，那就是要靠坚持不懈的努力去拜访客户，从而激发出销售员与客户友好交谈这样一个智慧的潜能。以至达到我们的最终目的。

那么，什么是领导力呢？一般人

# 我选择了神奇之路

23年前，出生在贵阳的一个小县城，08年进入贵州神奇学院。到实习期时，一路磕磕碰碰走了很多弯路，吃了不少苦头，面临社会种种压力，心中有种说不出的痛，感觉销售有时候真的好难。我很想出人头地，很想过上上层人的生活，可是，现实是残酷的！但是，路，还是要继续！因为，我是一个男人，身上肩负着重任，我要完成自己的使命！

今年7月，我来到了南宁，我想，南宁是一座有待开发的城市！在这里，我要找到一条属于自己的路，并长期拼搏下去，找到属于自己的席之地！不枉此生！

刚到到这里时，正值夏季，说内心话真的很不适应，天气太热是一个