

◎台湾销售冠军特制业务专用运功散◎

翻身吧! 菜鸟业务

陈瑞升◎著



成功撼动数万个苦闷上班族!

让百万苦闷业务大军重新拿起电话的必读宝典!

不只是说出业务想说的心声, 更是站在业务这边的励志故事!

北京联合出版公司

翻身吧！ 菜鸟业务

GO ROOKIE

陈瑞升◎著



北京联合出版公司

图书在版编目(CIP)数据

翻身吧! 菜鸟业务 / 陈瑞升著. ——北京:北京联合出版公司, 2013.1

ISBN 978-7-5502-1324-1

I. ①翻… II. ①陈… III. ①销售-商业心理学
IV. ①F713.55

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 001433 号

翻身吧! 菜鸟业务

作 者:陈瑞升

选题策划:北京宏泰恒信文化传播有限公司

责任编辑:崔保华

策划编辑:杨亚琼

封面设计:鹏轩文化

版式设计:王玉双

责任校对:郭剑梅

北京联合出版公司出版

(北京市西城区德外大街 83 号楼 9 层 100088)

北京建泰印刷有限公司印刷 新华书店经销

字数 200 千字 710 毫米×1000 毫米 1/16 14.5 印张

2013 年 3 月第 1 版 2013 年 3 月第 1 次印刷

印数 00001-10000 册

ISBN 978-7-5502-1324-1

定价:29.80 元

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容

版权所有,侵权必究

本书若有质量问题,请与本公司图书销售中心联系调换。电话:010-58572848

推荐序

父亲的骄傲

当初跟太太背着两岁的大女儿从宜兰来到台北市，两年后又生了二女儿，转眼间三年过去，终于盼到太太生了儿子瑞升，全家非常高兴，满月当天就煮了一些麻油鸡和油饭，放在路边请大家吃。时间过得真快，三人学业都完成了，也踏上了社会。几年后，她们结婚生子，幸福美满，大女儿一男二女，二女儿连生二男，个个身体健康，活泼可爱。谈起儿子瑞升，从小学五年级就是班上的模范生，大学时当了系学会会长，毕业了接到通知入伍，在宪兵部队当班长，13个月后终于退伍了。他想要去澳洲加强英文，同时开拓眼界。一开始我很不赞成，但他坚定地准备资料来说服我，我也看到了他的成长。回来后，他又登上了《远见》杂志，北中南举办澳洲游学演讲，同时出了一本书，他已成为我的骄傲。

踏上大陆将近两年，任职于生物科技公司，身为业务经理要经常出差南京、江苏，一去就是三天两夜。儿子啊，你辛苦了，不过33岁的你也该结婚了吧！保重身体，期待、盼望你成功归来。

父笔

2011 年11月24日



前言

从不敢想到大声要

“高董您好，我是瑞升，来面试产品总监一职。”我简单地跟高董报告了一下我这两年的工作经历，“研究生毕业，接着当完兵后，就到澳洲打工度假一年，回到外国台湾后把这段经历写成一本书，也受邀到各大专院校演讲，所以我对自己的文字表达、简报技巧有信心。”



“接下来到现在任职的公司应征业务员一职，以硕士学历应征业务，在当时的情况下是比较特别的，我身边的同学大多是到研究机构继续作研究，但我认为我有必要到社会的最前线磨炼一下，所以选择业务工作。”

“在短短一年的业务工作中，尽管当时资源并不是很多，也有很多人因此离职，但我还是将有限的资源作最大的发挥，很幸运地在年度结算时达到目标业绩的百分之二百的好成绩。从而受到老板的赏识，希望我能替他到大陆来开拓市场，于是在一年的业务工作后，被派到上海来开设分公司。我常常开玩笑地说，我是从买桌椅开始的。”



“在上海的五个月里，我从装潢整修、添购办公家具、申请电话网络、招聘员工，到公司登记立案、打通海关进出口关系、摸清楚大陆食品流通的法令、开拓新客户等，全都一手包办。到目前为止，我也算是完成了一个阶段性的任务。”

“跟董事长说这些，最主要的是想让董事长知道，从出书、业绩翻倍到成立公司，我所表现出的是一种积极的人生态度，一种能将有限资源作最大利用的自我要求。不管是什么环境，只要我想，就一定能作出成绩。”

“所以虽然没有太多工作经验，但就目前大陆市场的情况而言，公司最需要的是一个具有突破性格，能开创、能完成的人，所以我认为自己是贵公司产品总监最适合的人选。”

还未出社会的你，有没有想过两年后的你敢跟跨国公司的老板讲这番话？已经出社会的你，要等多久才敢去敲老板的门，说出你的雄心壮志？老实说，两年前的我也不敢想。这是一个“从不敢想到大声要”的真实故事，记录了一个初入职场的毕业生如何一步一步从小业务到去大陆开拓市场，最后去敲跨国公司董事长的大门，大声地说出短短两年的成长，争取产品总监工作的真实故事。

成功了吗？看下去吧！

全文前四章是一年业务生涯的心得体会及所遭遇的困境，相信也是大部分菜鸟业务同样会面临的挑战；第五章是在大陆当业务主管经历的点滴，分享两岸业务工作的不同；第六章记录在台湾与大陆遇到的人、事、物，及其带给我的反省；第七章以问答的方式，融合客户及周遭朋友的对话，提供给即将投入业务工作，或刚出社会面临人生规划问题的社会新鲜人们另一个思考的角度。



读者回响

我读到你的热血！——Lucieliu

谢谢你写出我们的心声。——zozo

这本书给了我很多解答。——Joanne

帮我打了剂强心针的文章。——westonspace

看你的文章有被鼓励的感觉。——afarose

看完像被木棍狠狠地敲了一下。——eric0515

唯一值得留下来放在书签的部落格（即：博客）。——Lanzi

看得出来你会成功，所以不用再祝福了。——Patricia

每次看完还是有一种豁然开朗的感觉。——BONNIE

你的文章会让我更有冲劲去完成某些困难的事。——surfing

很喜欢你用对话方式来说故事，让我很有想象的画面。——neo83neo

每次沮丧难过时，来看看你的文章就是给自己最大的鼓励。——Janet

在自我意志可能快被现实环境消磨时，看看这些文章能再给自己鼓舞的力量。——Kelly008

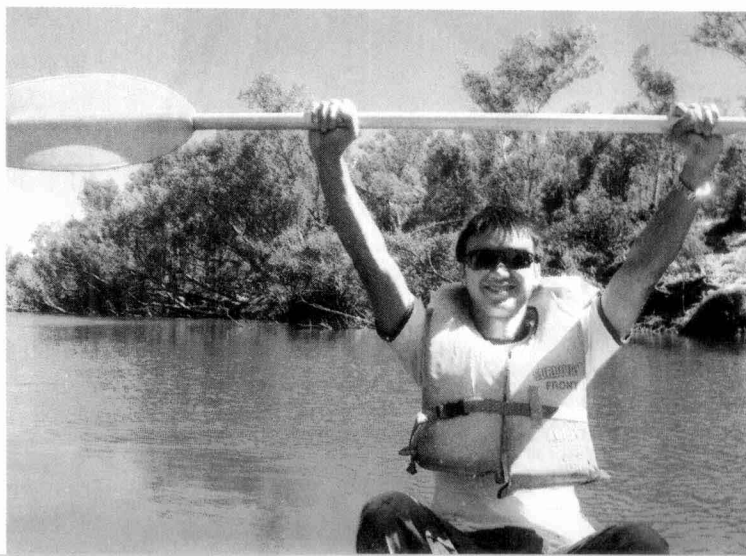


前书文

这趟旅行，改变了什么

我满心期待并计划已久的打工度假总算要实现了！好不容易说服了爸妈，也把机票及前一个月的生活费筹到手了，到处去爬文听取前辈的意见，每个惊心动魄的故事总让我听得目眩神迷，巴不得立即跳上飞机，展开属于我的传说……研究生毕业后，照理说我该如一般毕业生一样，投入养家糊口的行列，但我说什么也无法放下心中想去国外看看的念头。从中国台北到澳洲，我双肩背着行李，一手握着地图，开始旅行！在旅行中我曾经做过洗碗工，刚开始的时候我因为不懂英文，因此只能不停地洗碗，但我知道到自己出国不想只是当个洗碗工，于是我开始与厨师交谈，向他们讨教意大利面的功夫。为了有更多打工度假的机会，我辞了洗碗的工作。初期面试我也遇到过不被录取的情况，因此让我对之后的工作更投入，纵使一天要工作12小时，纵使要服务更多人，我都乐在其中。

我以不同的打工方



式，真实体验当地生活，认识许多不同国家的朋友。不同的民俗风情让我看到更宽广的世界，而我的旅行，也不断地在梦想与现实之间拉锯。刚工作的第一个月，看到钱这么好赚真的会很兴奋，每天都计划着存了多少，以后要去哪儿玩，要怎么花……到了第二个月，已经有点麻木了，每天就是工作、吃饭及睡觉。周围的台湾人也都是这样，像着了魔似的每天不停地加班，你说的文化体验、语言学习、自我成长、独立，我一概不知道。到了第三个月，腰的不适让我放慢速度，开始思考我当初来的目的，我希望我的英文能进步，我希望我能见识到不同文化的差异，我希望我能在这

里学会独立自主，我希望能交到世界各地的朋友，当然我也想玩遍澳洲。排拒所有人的眼光，

辞掉工作回到伯斯，忽然，我发现我什么都不会。随便找了间房住，吃饭了就到市区的餐厅用餐，然后呢？我不知道我要做什么。后来认识

几个家乡的背包客，发现他们都是到超市买食材自己煮，跟着他们行动，跟这些正常的背包客相处久了，我也慢慢地开始学一些简单的料理，用钱也不再是毫无节制，也找了一份兼职的工作，跟着他们学习如何找，找免费的英语课程，回



到了我当初设想中的。到澳洲打工度假，是一场以勇气与毅力完成的青春旅行！

当你问我这行程中最大的收获是什么？我会告诉你：“我知道自己想要的是什么了！”因此也能在这一切之后，工作去！什么是我回家所选择的工作？跟我念书无关，跟我打工度假无关，答案是你想也想不到的业务工作，嗯！如果你想知道，就继续看下去吧！

这是我的打工度假，由我自己决定如何利用这一年，或许你已经工作

得累得像条狗，但欢迎你来这享受悠闲的大自然；或许你想来这增强英语能力，那也可以来这工作几个月存点钱去上语言学校，无论是文化体验、语言学习或是休闲旅游都可以，但绝对不要忘了自己的初衷！





目 录

推荐序 父亲的骄傲 / 001

前言 从不敢想到大声要 / 002

读者回响 / 004

前书文 这趟旅行，改变了什么 / 005

第1章 自我怀疑

第1节 我……真的适合做业务吗 / 003

第2节 一堂一千二百元的课 / 007

第3节 现在蹲低一点是为了将来能跳得更高 / 010

第4节 除夕夜的固定戏码 / 013

第2章 请你给我一次机会

第1节 拒绝 / 017

第2节 舍本逐末 / 020

第3节 请你给我一次机会 / 022

第4节 交给我“绝对”没问题 / 026

第5节 除非你亲口对我说 / 031



- 第6节 收集我的一手好牌 / 035
- 第7节 业务这条路自己决定进度 / 038

第3章 孤立无援

- 第1节 孤立无援 / 045
- 第2节 莫忘初衷 / 048
- 第3节 为什么要让别人来左右你 / 051
- 第4节 是我不对，没把你的智商考虑进去 / 055
- 第5节 让别人容易帮助你 / 059

第4章 危机？转机

- 第1节 重要客户的突破 / 065
- 第2节 业绩奖金 / 068
- 第3节 挖角 / 070
- 第4节 好老板？坏老板 / 074
- 第5节 新鲜人要的是什么 / 077
- 第6节 危机？转机 / 079
- 第7节 关于升迁我想说的是 / 082



第5章 两岸业务大不同

- 第1节 “陆”门测验 / 089
- 第2节 Follow My Heart / 091
- 第3节 改变自己比较快 / 094
- 第4节 起床看书一小时，再散步到公司 / 098

- 第5节 我凭什么吃7块5的苹果 / 100
- 第6节 梦想与现实的平衡点 / 103
- 第7节 除了放下身段，我还要…… / 105
- 第8节 一碗凉面的记忆 / 107
- 第9节 好难的人生 / 109
- 第10节 烧钱与烧青春 / 111
- 第11节 从不敢想到大声要 / 114
- 第12节 你为什么要离开前公司 / 117
- 第13节 该走的道路 / 119

第6章 旅途上的相遇

- 第1节 请先戴上创业家的眼镜 / 125
- 第2节 我也是业务 / 129
- 第3节 国外业助？国内业务 / 132
- 第4节 总会有换我们开价的一天 / 136
- 第5节 什么叫真正的自由 / 139
- 第6节 关公还是财神 / 142
- 第7节 穿梭在啤酒与诗歌之间 / 145

第7章 出了社会，然后呢

- 第1节 工作好痛苦，我想转行！——转行卖鸡排 / 151
- 第2节 谁说业务一定要外向？——演好你自己 / 156
- 第3节 我不知道自己喜欢什么工作，怎么办？
——永远不嫌晚 / 160



- 第4节 研发跟业务我该选哪个？——选职位不如选产业 / 165
- 第5节 工作一年多，然后呢？——先求有，再求好 / 169
- 第6节 我的行业好像很不景气，我该跳槽吗？
——成功保证班 / 172
- 第7节 我想透过当业务存人生第一桶金，可以吗？
——人生第一桶金 / 176
- 第8节 工作内容很无聊，怎么办？——一切都是最好的安排 / 180
- 第9节 看励志书有什么用？——为何不看励志书 / 184
- 第10节 我很容易被朋友动摇，该怎么办？——价值观 / 189
- 第11节 同学的发展都很不错，我只是个小小上班族
——一次做好一件事 / 193
- 第12节 我很努力地跑业务，但就是没业绩，怎么办？
——努力不一定要有收获 / 197
- 第13节 我对什么事都没有热情，该怎么办？
——增加人生的选项 / 201
- 第14节 没有人喜欢看别人的脸色过日子
——低头的次数×低头的幅度 / 206
- 第15节 别说将来你一定不会用到！
——别在你的前途埋地雷 / 209
- 第16节 钱都花哪去了？——顺从你的渴望 / 212
- 第17节 大公司还是小公司？——出社会第一份工作前停看听 / 215



| 第 1 章 |
自我怀疑



