

对医药营销，您是不是带有偏见？

医患关系的紧张，是不是让您对医药代表充满误解？

# 沉默的 处方

临江仙翁◎著  
CHENMO DE  
CHUFANG



**ARTIME**  
时代出版

时代出版传媒股份有限公司  
安徽文艺出版社

# 沉默的 处方

临江仙翁◎著  
CHENMO DE  
CHUFANG



**ARCTIME**  
时代出版

时代出版传媒股份有限公司  
安徽文艺出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

沉默的处方/ 临江仙翁著. —合肥:安徽文艺出版社,2016. 12  
ISBN 978-7-5396-5945-9

I. ①沉… II. ①临… III. ①长篇小说-中国-当代  
IV. ①I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 281252 号

出版人:朱寒冬

责任编辑:张星航 张 磊

装帧设计:徐 睿

---

出版发行:时代出版传媒股份有限公司 [www.press-mart.com](http://www.press-mart.com)

安徽文艺出版社 [www.awpub.com](http://www.awpub.com)

地 址:合肥市翡翠路1118号 邮政编码:230071

营 销 部:(0551) 63533889

印 制:合肥创新印务有限公司 (0551)64456946

---

开本:710×1010 1/16 印张:23.75 字数:400千字

版次:2016年12月第1版 2016年12月第1次印刷

定价:48.00元

---

(如发现印装质量问题,影响阅读,请与出版社联系调换)

版权所有,侵权必究

## 序 言

人的一生多多少少都会与医院、医药产生一定的联系,对于绝大多数人来说,从呱呱落地的那一刻开始,他的一生便注定离不开医药。医生给病人看病,除了做各种检查之外,必然要依靠药物给病人做治疗。随着医学的高速发展,医疗技术的不断创新,医生对高科技药品的需求越来越高。一种好的药品,不仅要疗效好、安全性高,而且要副作用小、使用方便。随着人们生活水平的提高,越来越多经济条件好的患者,对高科技药品的需求越来越高,于是促使一些药品研究机构和生产企业不断地推陈出新,一代又一代新药像雨后春笋一样争相上市。但因为新药太多,国产的、进口的、合资的,让医护人员眼花缭乱,不知道选择哪种新药好,选择哪种新药合适。

新药技术在不断地创新,疗效也越来越好,副作用也越来越小,可谓是三年一小变,五年一大变。由于竞争激烈,一种新药被推出市场,如果没有专业人员进行推广,医护人员就很难选用到这种新药。因为,要成功推广一种新药,首先必须将新药开发到医院。其次,新药进到医院后,由于医院一般都有同类产品,如果没有专业人员宣传产品的特点、使用方法和注意事项等,医护人员选用这种新药的概率也会很低。正是在医药不断创新和竞争日趋激烈的环境下,才产生了医药营销这种职业。医药营销是当今社会发展的必然产物,它是20世纪90年代从国外传播而来。先是一批知名的外资企业在国内率先应用,后来被国内企业争相效仿。这种医药营销最主要的推广方式其实是学术推广。医药营销与其他行业一样,都是一种正当的行业,都是社会发展不可缺少的一部分。正因为有了医药营销,才让更多的患者减轻了病痛,提高了生活质量,让更多的患者活得更有尊严,活得更加

幸福!

本书以类似纪传体小说的形式,叙述了主人公十几年充满艰辛和困苦、充满感慨和收获的医药营销生活。从一名医药营销的门外汉成长为一名专业医药营销人员,从一名初级销售代表成长为一名职业医药营销管理人员,他经历过很多挫折、磨难。他有过失败,也有过成功,他有过失落和苦闷,也有过辉煌和快乐。一路走来,他无怨无悔,他不仅学到了很多与人相处的技巧,提升了自己的人格魅力,他也协助医护人员治愈了很多患者的病痛,他觉得自己从事的是一种高尚的职业。虽然他自己只做了一年多医生,但他从事的医药营销工作,一样是在为医疗事业服务,一样是在医治天下苍生的疾苦。虽然他通过自己的努力得到了一些东西,但他付出的远比得到的更多。他清楚地看到,在他和医护人员的共同努力下,千千万万的患者病痛得到了缓解,千千万万的患者痊愈出院,看到患者和家属满意地离开医院,他感到由衷的欣慰!

对于同行来说,通过阅读此书,可以让初学者了解一些基本的医药营销技巧,消化吸收后为自己所用。书中介绍了主人公在不同阶段学习到的医药营销知识,从一开始的经验不足、屡犯错误,到最后加入外企接受专业培训,对专业销售技巧和销售管理知识的灵活应用。所有这些内容,对于初学者来说可以少走弯路,快速提高工作效率;对于资深的医药营销人员来说,可以形成共鸣,温习和巩固自己的专业知识,从而在工作中使用起来更加得心应手,进一步提高工作效率;对于刚刚从推广药品转行到推广耗材的同行来说,可以了解更多有关耗材推广的技巧,了解推广耗材和推广药品之间的区别,从而让自己更快地适应耗材推广的工作。

对于没从事过医药营销的大众来说,可以让他们了解医药营销的真实情况,了解医药营销存在的重要意义,减少他们对医药营销行业和医护人员的误解和敌意。医药营销人员推广更先进、更优质的产品,一是为医护人员提供了更多更好的治疗手段;二是为患者提供了更先进更高效的产品,使患者得以更快更好的康复,减轻了患者的病痛,提高了患者的生活质量。大众不能只看到医药营销负能量的一面,更要看到医药营销带给医疗事业积极的推动作用。正是因为有一大批专业医药营销人员的存在,才使得国内的医疗水平在 20 多年里得到了快速提高。正是因为有了他们的存在,才能将最新的医药研究成果第一时间推广给医护人员,才能让需要的患者在第一时间使用到高效的新产品。他们的职业和伟大的医护人员一样,都

是为了让生命变得更加精彩!

需要特别说明的是,由于本书的素材来源于真实的医药营销市场,必然会有很多雷同的情节,因此,提醒广大读者千万不要对号入座。本书的目的不是为了指责某个角色,或者揭露某种现象,只是想通过近乎真实的场景,让大家了解医药营销市场的酸甜苦辣,看清医药营销存在的重要作用,同时也让专业的医药营销人员可以吸取一些营养!如果本书能够对社会起到这些作用,也不辜负作者的一片苦心。作者真心希望,医药营销市场能够更加良性有序地发展,医药营销能够为更多的患者治愈身心的病痛!

# 目 录

序言 001

第一篇 引言:忙碌的一天 001

第二篇 新人:学习与摸索 011

第三篇 成长:进步与晋升 068

第四篇 成熟:挫折与历练 115

第五篇 专业:包容与发展 143

附录 362

## 第一篇 引言：忙碌的一天

时光荏苒，岁月匆匆，转眼间已是2015年6月中旬。虽然夏天已经到来，但天气还不是很热，只是近来雨水较多，应该是要到梅雨季节了。这一天照例6点钟起床，一家人一起吃过早饭，龚松林将女儿乐乐送到了站台，她要坐公交车去学校上课，而龚松林也要打的到车站准备出差了。虽然下着雨，但也阻挡不了他前进的步伐。今天他要到苏南出差，见几个重要客户，同时与代表复习一下前几日所学的关键客户管理的知识，帮助他们更好地理解 and 掌握，以便能在临床推广中活学活用。

到达锡城已经9点多钟，路上正常需要花费2个多小时。虽然打的可以报销，但因为到医院不远，有时候坐公交车反而比较快。乘上612路公交车，大约10分钟就到了医院，当地代表罗文已经在医院等候。电梯面前站了很多人，医院是人满为患，有患者，有家属，有探视者，有工作人员，当然还有一种特殊人群，那就是经常穿梭在各科室的医药营销人员。好不容易乘电梯来到19层，见到医疗组组长郭主任正在与一个女代表交流，他们便在旁边的办公桌旁等候。只听女代表在问郭主任最近产品使用情况，还有哪些方面可以使用到，目的是能够挖掘潜力，请郭主任更多地使用她的产品。因为看到有人在等，女代表做了简单的交流和缔结后，便与郭主任道别。当然有可能女代表已经来了有一段时间了。

女代表走后，他们与郭主任开始了正式交流，首先是进行简单的寒暄。

龚松林：“郭主任您好，好久不见，最近还忙吗？夏天已经到了，病人也应该比较多吧？因为夏天是科室的旺季啊！”

郭主任：“病人还可以，但已经不像往年那么多了，现在大家的安全意识比较强，这种创伤的患者也是有所减少。龚经理比较忙吧，你们随便坐。”



龚松林：“谢谢郭主任，我也是瞎忙，就是经常要到外地出差。不好意思，有段时间没来看您了。”

罗文：“郭主任今天没有手术啊？”

郭主任：“没有，最近手术也不是很多。今天你们一起来的啊？”

龚松林：“主要是有两个事情，一是来看看大家，二是想问您是否参加在徐州举行的全国创伤杂志年会。如果您也参加的话，到时候可以安排一起吃饭什么的。”

郭主任：“谢谢关心，具体去不去还没有确定，这要等黎主任安排。”

龚松林：“全国创伤杂志年会难得在本省举行，最好能够有机会参加。往年都在不同的城市举行，例如去年在哈尔滨，前年在漳州。”

罗文：“是啊，郭主任，尽量参加啊！一是可以了解行业的最新学术动态；二是可以出去玩玩，放松放松，平时你们也是很忙的，应该劳逸结合才是。”

郭主任看着罗文，说：“好的，有机会我就去。你们的产品最近用得还不错，你应该也从下面医生那里了解过。康安公司的产品我基本都没用，用的都是你们公司的产品。”

罗文高兴地说：“非常感谢郭主任，感谢您的大力支持。马上要到端午节了，回家的时候我带点家乡特产龙虾过来，到时候跟您联系。”

郭主任：“不用那么客气。不过我们确实用得不少，最近来了两个大面积创伤的病人，基本都在用你们的产品。”

龚松林：“谢谢郭主任支持，那产品使用下来效果还不错吧？目前病人的情况怎么样？”

郭主任：“效果挺好的，一是减少了我们的工作量，二是患者换药也不怎么疼了。你们的产品我还是比较认可的，所以用得也比较多。小罗也比较勤快，经常在我们科室转，大家也愿意支持他的工作。”

龚松林：“是啊，小罗是我们团队的精英，他到公司后一直表现不错，当然最主要的是要感谢你们给了他大力支持。这样，郭主任您也比较忙，我们就不再打扰您了，如果郭主任到时候参加徐州会议，记得联系我，到时候一起吃饭、玩玩。郭主任那您忙，再见！”

罗文：“郭主任再见，等我从老家回来再联系您啊！谢谢您的支持。”

走出了郭主任办公室，他们来到20楼，这里是黎主任办公室。他是整个创伤科

主任,是龚松林他们最重要的VIP客户。敲了敲门,听到里面有说话声,轻轻地推开门准备进去,刚开了一条门缝,看到里面有几个人,因为怕打扰对方的谈话,龚松林准备关上门,在外面等一会再进去。突然听到黎主任叫他们进来,于是,龚松林重新把门推开,在刚推开一条门缝的时候,便看到来访者是其他公司的销售经理,之前也是在工作中认识的,所以直接推开门进去了。如果是不认识的来访者,龚松林还是会出于礼貌在外面等他们谈完事情再进去。既然认识对方,黎主任又让他进去,说不定事情已经办完了,他才愿意在对方没有出来的时候进到主任办公室。他先是与黎主任打了个招呼,后又与来访者做了简单的交流。来访者离开了办公室,他们与黎主任开始了交流。今天来访主要有两个目的,都是与学术会议有关,因为他们是一家外企,学术推广一直是公司拓展业务最主要的方法。

龚松林:“黎主任您好,今天没有手术啊?夏天来了,你们又要开始忙了吧?”

黎主任:“今天没有手术,但马上要去看一个病人。我们一直都是很忙,夏天就更忙了。”

龚松林:“您确实很忙。今天来主要有两个事情,一是邀请您参加深圳的创伤研讨会,请您当点评专家一事,今天特意将邀请函送来。我听罗文说,他已经跟您说过了。”

黎主任拿过邀请函看了一下,上面写的时间是7月11日。他说:“7月10日我要到北京参加女儿的毕业典礼,不一定有时间参加啊!”

龚松林:“你参加完典礼后,如果没有什么事情,还是可以再参加我们公司会议的。我们可以帮您订从北京到深圳直飞的航班,晚上能到深圳就行了,第二天会议才开始呢。”

黎主任:“看来也是可以的,到时候我提前跟你们联系。”

龚松林:“您是国内创伤科著名专家,我们还是很希望能够邀请到您参加。”

罗文:“是啊,黎主任,您能够参加我们非常高兴,我最近再来跟您确认一下吧。因为我们要早些确定,早点给您订往返机票。”

黎主任:“好的,我尽量去吧!到时候再联系。”

龚松林:“黎主任,另外还有一个事情,徐州创伤杂志年会您肯定会参加吧?”

黎主任:“我会参加。你们也去吗?”

龚松林:“我会去的,小罗还不确定是否参加。那我们科室还有谁会参加?”

黎主任：“这个还没有确定，到时候会安排一些人参加。”

龚松林：“好的，到时候在徐州见，有空我们还可以安排一起吃饭。”

罗文这时候走到一个鱼缸前，看到里面长满了植物，鱼儿在水里游来游去，但因为植物长得过于茂盛，有些鱼儿已经藏在植物中间了。我知道，这是去年罗文给黎主任买的一个鱼缸。有一次黎主任去另外一个专家林主任办公室时，看到林主任办公室有一个鱼缸很漂亮，表示出了很大的兴趣，说有时间也想去买一个，林主任在交谈时不经意间把这个事情告诉了罗文。细心的罗文听到后，很快去市场上买了一个几乎一模一样的鱼缸送到黎主任办公室，黎主任当然很高兴。后来，罗文还往鱼缸里加了一些鱼，使鱼缸里一直保持着生机。这时听罗文说：“黎主任，这里面好像有些杂草，植物也长得过于茂盛，鱼儿都没有空间游玩了。改天我找人帮您清理一下里面的杂草，如果鱼儿少再加些鱼到里面。”

黎主任表示了感谢，因为黎主任急于去看一个病人，于是他们与黎主任握手道别，并告知黎主任，在徐州学术会议时再见，希望到时候可以为黎主任提供一些方便。

之后，他们来到了创伤门诊，拜访了创伤伤口治疗师章老师。章老师是该院唯一一个取得资格证书的专业老师，她每天的工作也非常繁忙，不仅要在门诊处理患者的创面，还要到病房会诊处理创面，同时还要做些学术研究，总结治疗经验，与其他老师一起分享。通过两年的努力，章老师在行业里面已经做得非常专业了，也积累了丰富的经验，多次被龚松林作为专家讲者邀请到其他地方讲课。她的课件也得到公司市场部的认可，使用经验更被其他团队借鉴并推广。在章老师办公室里，他们进行了十分钟左右的交流。

龚松林：“章老师您好，快到中午了，忙得差不多了吧？”

章老师：“门诊的事情差不多了，还得准备学术会议的事情，下个月初就要举行伤口造口学习班了，到时候还得麻烦你们帮忙。”

龚松林：“我听小罗说过了，听说还请了总院的姜老师过来讲课。您放心，我们一定配合您的工作，把学习班搞好。我想问一下，您自己在会议上讲课吗？会安排工作坊吗？”

章老师：“有我的讲课内容，我主要讲的就是你们公司的吸水银敷料，这个产品效果很好，我很喜欢用。工作坊我们也有安排，到时候根据人员情况进行分组。”

龚松林：“工作坊是在会议室举行吗？我们可以提供一套样品给您展示吗？”

章老师：“工作坊在门诊搞，到时候直接给患者换药，你们的样品我基本上都有。”

龚松林：“那要提前把患者约好啊。公司还有些新产品，到时候再让罗文拿些过来，希望公司的样品能够有更多的展示，以便让更多的老师了解公司的产品。”

章老师：“是啊，我会提前一天把患者约好，至于样品你让罗文拿些过来也可以。”

罗文：“好的，章老师，回头看看您这里都有些什么样品，我们再提供一些您这里没有的样品。这次会议还需要我们做什么，章老师尽管安排。”

龚松林：“是啊，章老师，希望我们一起努力把会议搞好。至于姜老师的讲课，我们也会与负责姜老师的同事沟通，让他去找姜老师，以便提前准备好课件，并安排她来往锡城的行程。这些工作章老师您都可以放心。”

章老师：“谢谢你们了，你们经常在外面跑也辛苦。”

龚松林：“我们更要谢谢您。快到吃饭时间了，要不一起出去吃个便餐？”

章老师：“不客气，你们自己去吃吧，我在办公室随便吃点，吃完还有其他事情要处理。”

他们两个人离开门诊，来到了行政楼，准备去拜访一下护理部宋主任：一是与宋主任再沟通一下关于下个月学习班的事情，希望通过该学习班的举办，与护理部搞好合作关系。二是想与护理部沟通，如果主任参加相关护理管理的学习，希望能够听到哪方面的内容，因为两个月后公司准备举行护理部主任的研讨会，想先做个简单的客户需求调查。也许是因为下班了，宋主任已经不在办公室，只能下午再来。龚松林看了看时间，已经11点半了，因为早上6点半吃的早饭，现在已经感到有些饿了，于是他们来到医院对面的咖啡屋，准备共进午餐，同时还可以交流一下业务知识和工作情况。

虽然咖啡屋里有套餐，但套餐总归没有炒菜好吃，所以这次他们选择了炒菜。边吃饭边聊着刚才的拜访情况，看看还有哪些方面没有考虑周到，再做个简单的回顾和总结。当然，因为是在吃饭当中，不是正式的拜访辅导，正式的拜访辅导，一般会在刚刚拜访完，找一个相对安静的地方进行系统的交流。吃过午饭，龚松林才开始了今天正式的交谈。今天谈论的主题不是市场开发和产品推广方面的知识，而

是关于关键客户管理的专业知识。按照公司的要求,就在一周前,团队在一起共同学习和讨论了关于关键客户管理的知识。知识虽然已经学完,如果不加以复习和锻炼,很快就会忘记。所以帮助代表回顾相关知识,让他们真正掌握知识的要点并在临床推广中灵活应用,就显得尤其重要。很多道理讲出来也许大家都比较懂,但能够真正在临床推广中灵活应用的人却不多。最主要的原因,还是大家的习惯问题,但习惯是慢慢培养的,帮助代表培养良好的工作习惯也是龚松林重要的工作之一。

龚松林:“上周我们学习了关键客户管理的知识,并复习了拜访流程和处理异议的基本技巧,你觉得自己学得怎么样?今天我们再简单地回顾一下学习的要点,以便把所学的知识再巩固一下,以便在工作中能够更好地应用。”

罗文:“好的,我觉得学得还可以。”

龚松林:“一开始我们复习了拜访流程,还记得拜访流程是什么吗?”

“拜访流程有开场白、寒暄、探询、缔结。”

“你说得差不多,但还少了一个,寒暄属于开场白的一部分,缔结也叫达成协议,但达成协议前面还有一个流程。”

罗文想了想:“应该是处理异议吧,探询结束后应该处理客户的异议才能成交。”

“你说得差不多,但还不够准确,探询后面是说服,当然处理异议其实也是说服的一部分。这样总结起来,拜访的四大流程为开场白、探询、说服和达成协议。你回答得还是不错的,有些同事只能够回答一两个,说明你的学习能力很强。”

龚松林继续问道:“处理客户异议又分哪些?”

罗文:“应该是有误解、缺点吧?”

“你说对了一部分,异议首先分两大类:反对意见和漠不关心。你说的误解和缺点属于反对意见。反对意见还有一种是什么?”

“反对意见应该包括怀疑,他们的处理技巧差不多:暂停、提问、表示理解、处理客户的顾虑和确认是否接受。”

龚松林面带笑容,对罗文表扬道:“你说得很好,看来你对处理客户的反对意见基本掌握了。在处理客户反对意见方面技巧差不多,但针对三个反对意见,处理客户顾虑的方法也有所不同。”接着,他们共同回忆了处理三种客户顾虑的关键要点,

以及处理漠不关心的技巧的四个内容。这些对临床拜访都有指导作用,罗文也表示了认同。

龚松林喝了口柠檬水,把身体调整了一个姿态,以便更加舒适些,也算是做个简单的休息。龚松林将身体前倾,继续说道:“我们那天还学习了客户的购买周期,这方面内容还是比较新的,还知道购买周期分为哪几部分吗?”

“这个记得不是很清楚,大概有重新选择、缔结等。”

“你说对了一部分,说明新知识你还需要加强复习。里面有权衡选择,与你说的重新选择有些相同,这个购买周期里的缔结说的是决策,因为是站在客户的角度说购买周期。完整的购买周期包括六个阶段:情境的变化、新需求和目标、权衡选择、解决问题、决策和执行方案。每个阶段的重要性不一样,你认为是怎么设定的呢?”

“越往后的阶段,客户的重要性就越高。”

“完全正确。那你知道每个购买周期都对应着不同的比率吗?例如决策阶段对应的比率是多少?”

“我知道处在不同的阶段对应的比率是不同的,决策阶段的比率应该是75%。”

“比这个比率还要高,决策阶段对应的比率为90%,最后执行方案阶段的比率为100%。前面四个购买周期所处的阶段的比率分别为:情境的变化10%,新需求和目标为25%,权衡选择为50%,解决问题为75%。所以一个客户的价值与什么有关系呢?”

“客户的价值应该与客户潜力或者客户的使用量有关,还与客户的购买周期有关,两者是相乘的关系。”罗文没有十足的把握,思考着对龚松林说。

“你基本上说对了,客户的价值 = 客户的潜力 × 客户所处购买周期对应的比率。例如,一个客户的潜力是3万,如果处于解决问题阶段,那么这个客户的价值 =  $3 \times 75\% = 2.25$ 万。所以评估一个客户的重要性,不仅看他的潜力,还得看客户所处的购买周期。那你认为对于高价值的客户应该如何处理?”

“这个我清楚,客户的价值越高,我们的拜访频率就越高,因为这种客户对我们的重要性越高。”罗文满怀信心地回答着。之后,龚松林还与罗文一起回顾了一个重要内容:当公司的产品优势与客户的需求相比,处于弱势地位的时候,应该采取哪三大策略进行推广?因为还没有到上班时间,彼此还就目前工作中存在的问题

进行了探讨,了解了罗文的市场还需要团队什么支持,以及如何把工作做得更好,等等。最后,与罗文确认了今天得到的收获,并希望罗文将今天复习过的有关客户管理方面的知识,得心应手地应用到临床推广中。

此时外面还在下着大雨,也许真的是进入了梅雨季节。锡城属于江南城市,江南雨水丰富,作为鱼米之乡,水资源丰富也是锡城的重要特色。上午没有见到宋主任,于是罗文将车直接开到了护理部楼下,准备再去拜访一下宋主任。敲开了宋主任办公室的门,宋主任与其他几位工作人员已经在上班。

罗文首先说道:“宋主任您好,能打扰您几分钟吗?我是康平公司的罗文,是专门负责伤口造口护理的人员。”

宋主任:“你说,有什么事情啊?”

罗文:“下个月初我们医院将主办一个伤口造口学习班,还请了总院的姜老师讲课,我们想就这个问题与您交流一下,看看还有什么需要我们做的。”

宋主任:“是的,学习班主要是门诊章老师负责,你们与她交流过了吗?”

罗文:“刚才我们已经见过章老师了,而且姜老师的讲课费也是我们来支付,她来回锡城的行程我们也会安排好。”

宋主任:“姜老师讲课费不是护理学会支付吗?不一定需要你们帮忙啊。”

罗文:“支持医院的学术活动也是应该的,况且姜老师也是我们的讲者,我们也是希望能够与医院共同努力为伤口造口患者服务,这种纯学术支持没有关系的。”

宋主任:“那谢谢你们了,具体事情你们再与章老师沟通。”

龚松林:“好的,谢谢宋主任。如果举行这次活动还需要我们什么支持,到时候我们再及时联系。今天来还有另外一件事情,我们两个月后将举行护理部主任的研讨会,了解一下,如果您参加会议,希望听到哪方面的课程,或者最希望听到哪方面内容?”

宋主任:“我们也是希望有机会能够与其他主任做些交流,目前比较感兴趣或者需要听课的内容主要有护理质量持续改进、人员管理、最新护理工具的应用等。”

龚松林:“好的,谢谢宋主任,希望有机会能够邀请到您参加相关会议。您也比较忙,今天就不打扰了,谢谢,再见。”

宋主任:“再见,也谢谢你们。”

罗文:“再见,宋主任,我在锡城,如果有什么问题可以及时沟通,刚才我已经把



名片给您了,到时候保持联系。再见,谢谢!”

之后两人离开了宋主任办公室,来到了一家部队医院,拜访了该院的护理部蒋主任,目的主要有两个:一是交流与护理部的合作;二是也向护理部主任了解一下,举行护理部主任会议希望听到哪方面的课程。幸运的是,虽然等了大约十分钟,还是把蒋主任等到了,之前来过两次都没有拜访到。与宋主任说明了来意,关于业务合作方面做了简单交流,此外龚松林问起了关于会议的需求。蒋主任说:“会议我们也是比较感兴趣,主要是希望了解护理质量持续改进、绩效评估、压疮指南等方面的内容。”内容有些与宋主任的需求差不多,大家对人员管理和护理质量的内容比较感兴趣。之后,龚松林还简单地协访了几个护士长,看看罗文对中午复习的内容灵活应用的情况,进一步帮助巩固所学的专业知识。

将近5点钟,龚松林准备返回,因为路上还要花费两个多小时才能到家。今天跑了一天应该还是有些收获,不仅拜访了几个重要客户,了解了客户的需求,还与罗文共同探讨了关于客户管理的知识。回到家已经是晚上7点多钟,龚松林简单地吃了些晚餐,洗漱完毕后照例坐到了书桌旁。这就是他的工作与生活,不仅白天要在外面忙碌,晚上还要在电脑旁处理办公事务,例如填写公司发来的报表,看看代表写来的日报。要每天了解代表的工作进展,除了电话联系外,日报也是一个重要途径。对于一些重要工作内容要求做好跟进,给代表及时回复邮件,告知对方哪些重要的事情应该去做、该如何做等。

如果邮件和要处理的办公事务不是很多,有时还要看看相关管理方面或者业务方面的书本,龚松林虽然是资深的营销人员,但还是需要不断地学习和进步。一般到10点左右,甚至更晚的时候才能处理完工作的事情,只有这个点之后才是自己放松的时刻。对于龚松林来说,一天中最惬意的时刻就是10点以后躺在床上看看电视,这时候家里其他人都已经入睡,他就可以随便选择哪个台的电视。他一般喜欢看警匪片或者枪战片,当然也看些娱乐节目和传奇故事之类。11点钟之后,疲惫一天的龚松林才开始入睡,这时候,一切的忙碌和烦恼都可以置之不问,尽情去感受那悠闲惬意的梦境般的生活!

这就是龚松林一整天真实的工作与生活的场景,龚松林的生活是忙碌的,也是充实的。今天的工作基本上都是按照计划有序地进行,今天应该也是很顺利的一天,因为要拜访的主要客户都拜访到了,要解决的问题也基本上解决了。对于今天



的工作,他还是很满意的,虽然一整天都在忙碌,但毕竟颇有收获。对于今天的生活,他还是很知足的,因为早上可以顺便送可爱的女儿上学,晚上一家人又都团聚在一起,还可以帮助女儿解决数学难题。生活本就是如此,忙碌的工作是为了更好的生活,追求更好的生活你必须努力地工作。

第二天龚松林没有出差,因为再过一天就要到端午节了,路上来来往往的人员会很多,所以选择在扬城与当地代表交流业务和随访。一年一度的端午节终于来临,一家人都在忙着做午餐,而厨艺不佳的龚松林几乎无事可做,因为他烧的菜大家都不喜欢吃,家人也就不让他烧菜了。按照嘱咐,他从外面买来一包白糖,然后独自拿了一本书躺在床上看着。因为平时工作比较忙,每次看书的时间都比较短,导致今天书看得时间长了些就有些头晕。龚松林放下书本,躺在床上看着天花板,准备做一次简短的休息。因为难得有如此清静和悠闲的时间,安静了没多久的龚松林开始思绪万千。

他想起了远在家乡的父母、亲人,想起了儿时的伙伴和同学,尤其是想起了这十多年工作的起起落落,想到那些成功与失败,他的内心久久不能平静!虽然他在事业上并没有取得丰功伟绩,虽然他的感情生活没那么轰轰烈烈,一切都是那么顺其自然,一切都是那么平平淡淡,但是,也经历了许多人生的酸甜苦辣。他曾经因为某个阶段的辉煌而兴致勃勃,曾经因为经受了某种挫折而心情沉重。此时此刻,十多年的工作和生活经历仿佛放映电影一样在他的眼前呈现,而天花板就是一块巨型幕布,放映员就是他自己,他想回忆哪个生活片段,他就将胶片调到哪个片段。他的内心五味杂陈,美好的生活值得他回味,困苦的日子值得他咀嚼。他从不后悔选择这样的生活道路,虽然他没有大富大贵,但是他的生活衣食无忧。他懂得了一个人生真谛:努力工作,知足常乐。