A woman with her hair in a long braid, wearing a white dress, is shown from behind, sitting in a meditative lotus position. To her left is a large, stylized tree with dark green branches. In the upper right corner, there is a large, light green circle containing text.

职场升迁的全新宝典  
找到如意伴侣的不二法门  
流传了两千多年的转运秘诀  
全部真人真事

水青著

# 小女生

# 职场修行记

北京·人民文学出版社

<b>目录</b>	<b>CONTENTS</b>	→	<b>1</b>	<b>面试</b>	→	<b>6</b>	<b>入职</b>	→	<b>10</b>	<b>培训</b>			
<b>13</b>	<b>技能</b>	→	<b>16</b>	<b>神话</b>	→	<b>19</b>	<b>劝诫</b>	→	<b>23</b>	<b>试手</b>	→	<b>27</b>	<b>恍然</b>
<b>30</b>	<b>实战</b>	→	<b>33</b>	<b>苦战</b>	→	<b>37</b>	<b>调整</b>	→	<b>41</b>	<b>神婆</b>	→	<b>45</b>	<b>福气</b>
<b>57</b>	<b>转运</b>	→	<b>62</b>	<b>智慧</b>	→	<b>67</b>	<b>种子</b>	→	<b>81</b>	<b>生悲</b>	→	<b>85</b>	<b>工友</b>
<b>89</b>	<b>兄弟</b>	→	<b>93</b>	<b>师兄</b>	→	<b>97</b>	<b>功过</b>	→	<b>101</b>	<b>好汉</b>	→	<b>106</b>	<b>孽缘</b>
<b>111</b>	<b>小三</b>	→	<b>116</b>	<b>伤天</b>	→	<b>121</b>	<b>意念</b>	→	<b>127</b>	<b>情殇</b>	→	<b>132</b>	<b>纠结</b>
<b>136</b>	<b>妙音</b>	→	<b>147</b>	<b>和谐</b>	→	<b>152</b>	<b>宠辱</b>	→	<b>158</b>	<b>意供</b>	→	<b>164</b>	<b>愿望</b>
<b>172</b>	<b>为民</b>	→	<b>177</b>	<b>火花</b>	→	<b>182</b>	<b>众生</b>	→	<b>185</b>	<b>后记</b>			

人生就像一场修炼游戏，也有自己的秘笈和攻略。  
你了解，或不了解，秘笈就在那里，不增不减；  
你相信，或不相信，攻略作用依旧，不生不灭。  
如果你真的掌握它，对你而言，  
财富、爱情、地位、健康，  
神马都不是浮云……



## 一、面试

“下一位，陆晓兰！”

到我了，这是我的第十三次面试。大学毕业，到深圳找工作，誓要打下一片江山才回去见江东父老，却屡战屡败，不是没有工作经验，就是专业不对口，或者是我这个三流大学毕业的，入不了别人的法眼，唉，小时候老妈请高人算我的八字，“23岁有不顺，终年福禄保平安。”看来是命里注定今年不顺，在弹尽粮绝之际，来到这家公司应聘，我要屡败屡战！

面试我的，是一位看上去比我大不了几岁的毛头小伙子，虽然西服革履，一本正经，却显得不那么老道，甚至是不那么熟练，比起前面十二家公司的面试官，相去甚远，我咬了咬嘴唇，控制住自己没有笑出来。我想，他应该是这家公司老板的助理的助理吧。

坐下，轻轻地整了下衣服，等着对方的提问。

“Please introduce yourself.”（请做下自我介绍）

“我，我，I, I'm graduated（我毕业于）…”

他刚一上来就是英语，让我不得不结结巴巴地作起了自我介绍，这才想起，我是来应聘外贸业务员的！我是学应用数学的（一个莫名其妙的专业），英语勉强过了四级，口语更是一塌糊涂，走投无路才到了这里，没办法，死马当活马医吧。出门前临时抱佛脚，重新看了一遍网友整理的求职应聘速成，又在网上查了一下今天的黄历，貌似诸事不宜，我干吗不挑个黄道吉日来应聘？

“Do you have any experience in trading?”（你有没有贸易方面的工作



经验?)

“No!”我无奈地摇了摇头，心里嘀咕，我刚毕业，哪来什么工作经验啊?

他又往我的简历上瞟了一眼，面露难色，抬起头，看样子是要跟我 Say bye - bye 了。

我轻轻地叹了口气，想起命中注定今年不顺，难道真要流落街头不成?人家招的是外贸业务员，而我的英语水平，肯定是吃不了这碗饭的，况且又没有丝毫的工作经验，我知道，我跟这里的缘分，还没开始就要到头了，唉，又一次有缘没分的应聘。

没想到的是，他将已经放下的我的简历，重新拿了起来，又仔细地看了看，说：

“做过学生会干部?”

谢天谢地，他终于肯用中文问我问题了。

“是的，而且组织过多次大型的活动。”这是我唯一的优势，我必须尽快地抖出来，否则，就真的没机会了。

“都组织过哪些活动?”他好像来了兴趣。

“歌咏比赛、话剧表演、义卖……”

“义卖?为谁义卖?”

“太多了，国内国际的各种大的自然灾害，我们都会组织义卖，然后将卖的钱捐到灾区去，有时还会送到养老院去。”

“养老院?你去过养老院?!”

“当然去过，都去过 N 次了。”

“N 次是多少次?”

“大于 10!”这绝对没说假话，去的次数肯定远不止 10 次。

“为什么想到要去养老院?”他随口问了一句，突然意识到这似乎是一个不太妥当的问题，改口又说：“能具体说说养老院的事吗?”

“当然可以。其实他们中的大多数，并不是无儿无女的孤寡老人，他们中的大多数是有儿有女的，由于种种原因，住进了养老院。”

“种种原因?都有哪些?”

我不禁感到有些奇怪了，我是来应聘外贸业务员的，他怎么会对养老院有这么大的兴趣呢，难道这又是一个应聘的圈套，我应该已经是被

PASS 掉的人，他大可以直接把我随便打发了，犯不着啊。

“或许是他们的儿女工作太忙吧……”我一边想着，一边敷衍着他。我已经准备好了，等他礼貌地点点头，让我回去等通知，再然后，我接着准备我的第 14 次应聘。

“能不能具体说说老人们在里面的生活呢？”他的兴趣似乎还没有结束。

“哦，表面上不错，可实际上，实际上，嗯，一般吧。”我不知该如何回答。

“什么是表面上？什么是实际上？”

我愣了一下，不得不暂时收起了准备第 14 次应聘的打算，想了想，说：

“养老院的环境和硬件设施都不错，所以说是表面上不错。”

“实际上呢？”他不等我说完，就迫不及待地插了一句。

“其实，他们实际上是生活在一种孤独期盼的状态，等着他们的儿孙来看他们，含饴弄孙是他们最盼望的。”

“含……什么？”

“哦，就是拿着糖，逗逗小孙子什么的。”他的英文虽然不错，还有点美音的味道，但中文水平确实有待提高，我突然开始有些自信了起来。

“还等待什么？”

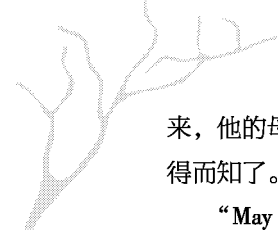
奇怪，难道他在想是不是老了以后，也住进养老院？

“等着社会上的善心人士或者政府的小领导们，去看他们，再有就是等着吃饭、等着看电视、等着打扑克、打麻将，他们基本上没有多少其它的活动，唱歌跳舞是有人来看他们或者逢年过节才会有的，外出活动好像是没有的，最后……”我下意识地顿了一顿，轻轻地说：“就是等死！”

“啊？什么？等死？”他显得非常吃惊。

“是的，等死！前个月，502 的老张头走了，儿女都没来，是殡仪馆直接来拖走的，上个月，308 的刘阿姨走了，前一天都还好好的，还有说有笑的，还在一起打麻将；上个星期，107 的老李头走了，抗美援朝的老兵，枪林弹雨地走过来，却没人送终，看着这些人一个个离去，剩下的每一位老人，都会自问：哪天轮到我了？”

看得出，我的面试官被强烈地震撼了。直到很久以后，我才知道，原



来，他的母亲就住在养老院里，但至于是什么原因住进了养老院，我就不得而知了。

“May I ask you a question please?”（我能问你一个问题吗？）

天知道我的哪根弦短路了，反正是已经没希望了，何不逗他一下？

“可以！”他似乎感到非常意外，竟忘记了使用英语。

想想他对养老院那么有兴趣，不知这里会不会是他的死穴？我有些恶作剧地想。

“你有多久没给你的父母打电话了？”我一字一顿地问道。

“我，我……”显然，他被这个问题镇住了，“是有好久没给父母打电话了，谢谢你的提醒，晚上回去就打。”我不确定他的这个反应，算不算是面试官的正常反应？

我突然发现，他对我的态度似乎略微有些缓和了。

在一阵短暂的沉默后，他拿起我的简历又看了看，说：“谢谢你来本公司应聘，回去等通知吧，如果，在下周一没有等到我们复试的通知，那……”

“我就另谋高就。”不等他说完，我接了一句。

他笑了笑，点了一下头，站起来，礼貌性地伸出了手，然后，握手、再见。这是我印象最好的一个面试官，可能再也沒机会见到他了，唉，当初为何不好好地学英语呢？临走时，把刚才坐的椅子归回原位，并摆正。

带着预料中的结果，准备离开这家迄今为止我印象最好的一家公司。

“喂，等一下，陆小姐。”在我快要走出门口的时候，他在后面大叫。

我回过头，惊奇地望着他，看看是不是我的手机或者钱包什么的落下了。

“你，你，你明天就过来上班吧，试用期三个月，试用期工资 2500 元，不包吃住，如何？”他一口气说完，略显急促的语气中分明带着些许的期盼。

我突然间不知所措，怔在那里，怎么会是这样一个始料不及的结果？一个巨大的馅饼从天上掉下，狠狠地砸中了我的头！老天，难道我就从此化蛹为蝶，从一个刚毕业的学生妹，直接升级成为都市白领？

见我怔怔的没有任何反应，他又说了一遍：“明天来上班！”是直接的祈使句，没有期盼或者咨询意味，是上级给下级下达任务的口吻，而且也

不容商量。

“可是，我……”我不知道该说些什么，完全没有任何准备。

“公司 8:30 上班，别迟到了。”说完后，盯着我看，等我表态。

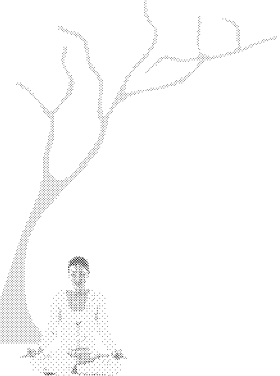
“好的，好的，我一定会准时到。”我忙不迭地答道。

一路兴奋回到已经住了两个多月的出租屋，却又开始发愁起来，明天我穿什么衣服，套装吗？唉，今天为什么不看看他们公司的女孩都穿的什么？还有，背什么包？要不要化点淡妆？

同时又想起儿时算命先生说的话“流年不顺，诸事不吉”，虽然找到了工作，也要小心为妙，心里一阵阵恐惧袭来，未来还会有什么不幸等着我呢？我爱这个繁华的深圳，可是最怕夜晚，万家灯火时，一个人形单影只，像孤魂野鬼一样，活着是为了什么呢？人生的意义是什么？唉，想这么多，真烦人，反正多赚钱吧，等我有钱了，一切都会好的。

赶紧给老妈打了个电话，告诉她我已经找到工作，是白领了。老妈先是一惊一乍，然后就是喋喋不休的嘱咐，和往常一样，我拿着手机离开我的耳朵，举过头顶，让天花板去听那些我已经听过千百遍的唠叨。现在，我终于可以换一个心情了，打开 QQ，把自己的个性签名：“买朵鲜花，祭奠我那死去的爱情！”换成：Anything is possible！（一切皆有可能），窗外飘来陈瑞的歌《白狐》，“我是你千百年前放生的白狐，看你衣袂飘飘，衣袂飘飘……”突然想起今天的面试官，难道我也是他千百年前放生的白狐，这一世又来救我一次？

正在我胡思乱想的时候，突然听到老妈在电话里大叫：“喂，喂？”我赶紧将电话放回耳边，老妈问我：“到了深圳，你的目标是什么？”我回答金钱和帅哥，老妈长叹一口气，说：“这么多年了，白白教了你那么多道理，你的那个大学算是白读了，我得去打听一下，可不可以退回学费。”我赶紧告诉老妈，我来深圳，真正的理想是事业与爱情，老妈说：“这才是我的乖女儿。”我很想问老妈，我的第一个目标跟第二个理想，到底有什么差别，没等我开口，那边已经挂了电话。



## 二、入职

第二天，我 8:15 分就到了他们公司，哦，是咱们公司，但却没见着昨天的面试官。我昨夜一宿都在想，他到底是什么职位？为什么年纪那么轻就有那么大的权力？是老板的亲戚？还是更有来头的人物？他有没有女朋友？想到这，立即强迫自己打住了这些胡思乱想，为什么我一见到顺眼的男孩，第一个念头就是他有没有女朋友？

今天是我第一天上班，是我人生中的第一份工作，好兴奋，好激动呢，我自己也可以赚钱了，以后要赚很多很多钱！加油，加油，陆晓兰！

先到人事部，交上身份证和毕业证书的原件，说是要验证，明天才能给我，我不由得一惊，他们不会以此为理由扣住我的最重要的证件吧？后来才得知，其他的所有人都是验完证后，才会通知入职，我是唯一的例外。之后，又填了一大堆表格，终于领到一张“入职表”，上面有我的工号、工位、应该到何处找何人领个人物品、入职培训……一大堆信息，下面还盖了一个章，不是我所熟悉的中间有一个五角星的圆形大红章，而是一个椭圆形的蓝色的章，内容是：恒华玩具（深圳）有限公司，人事部。拿着这张表，办完了所有的手续，领齐了物品，我也终于弄明白了，我即将奉献青春的，或者说我即将供职的，是一家港资企业，以生产销售玩具为主，我所在的销售部，是在市中心区，而在深圳的关外，有一家不小的工厂，其它的，以后再慢慢了解。

我在销售三部，连我一共 22 人，有七个是新招的，其他的六个在一周前就入职了，而我是最后一个，颇具特色的是，他们每个人都有

名，不知是时髦还是工作需要。我们的头儿 Connie，比我大三岁，泼辣、干练，南开大学高才生，是个不让须眉的销售英雄。Connie 指派来教我，作为一对一结帮扶对的师傅——David，比我大一岁，刚进公司半年。Lena，深圳的土著，深大毕业的，其他的，慢慢再认识。

就在我坐在座位上，有些不知所措的时候，David 过来，准备履行他的职责，看得出，他好像有些不太自在，应该是头一次干这活。

“你有英文名吗？”

“有，Rose！”我说完后，从他略略皱起的眉头看得出他对我的这个洋名不是很满意，但我不知这有什么不妥。

“嗯，Rose 这个名字，已经有好多人都叫这个名字了，外一部和外四部，都有 Rose，你能不能换个别致点的？”他依然还是有些不太自在。

“可你的 David 不也是一个超多人用的名字？”

“嗯，确实是。不过，在我们公司，这个名字就是没有其他人用，俗有俗的好处，嘿嘿。”

“Vicky，这个名字，可以吗？”这是大学时，外教给我取的名，但由于跟隔壁班的一个女孩撞名了，所以一直没用。

“好的，Vicky，给你介绍一下我们的公司，生产销售玩具的，有毛绒玩具、塑料玩具、电子玩具和搪胶玩具，我们销售三部，主要是负责电子玩具的销售。”

“什么是搪胶玩具啊？”这是一个挺新鲜的名词。

“我们负责的是电子玩具，其它的，可以暂时不用了解。”我上班的第一个问题就被驳回，这可不是一个好兆头。

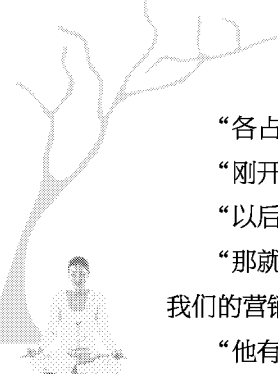
“我们负责销售的产品，主要是儿童电子玩具，在正式销售之前，要对你进行培训，多久通过培训，就多久开始正式销售。通不过培训，我们老大曾说过，一个不合格的销售人员，就是我们对手派来的卧底，派来消灭我们的。”David 的眼中，闪过一丝幸灾乐祸。

“我的英语不太好，口语更差，而且……”

“哈哈，别被吓住了，其实做一个普通的外贸业务员，不需要太多的英语，有普通高中生的水平，就足够了。”

“那需要什么？”

“勤奋和运气！”



“各占多少？”

“刚开始时，要八成的勤奋，两成的运气。”

“以后呢？还有，老大是谁？”

“那就刚好相反，两成的勤奋，八成的运气。老大就是面试你的那位，我们的营销总监，张小昊，就是一个运气超好的人。”

“他有没有英文名？他的运气好到什么程度？”

“有的，叫 Jacky。他个人的销售业绩，基本上要占到公司总业绩的 1/5，他的一个普通客户，随便甩给他的一个单，都够我干三个月。但他打球的时间，超过他在公司的时间。”

“他有没有女朋友啊？”比我前一周入职的 Lena 很兴奋地问道。

“唉，为什么每次有女孩进入公司，都会问这个问题，下次我告诉 Jacky，再招聘时，桌子上放一块牌子，上面写着 [本人已婚]。”

那么年轻的男人就结婚了，我闪过一丝失望。

“你的手机号码是多少？我把你的开机密码、MSN 账号和密码发给你。”

“我已经有了 MSN 啊？”

“本公司的第一条纪律，除了公司提供的 MSN 和 SKYPE 外，上班时时间不允许使用任何自己的通讯工具，尤其是 QQ！”

“第二条呢？”第一条已经让我有些不太爽了，不知还有其它什么。不让我用 QQ，简直就像不让我用手机一样，会憋死人的。

“其它的，在公共文档里都有，自己看吧，进入的 ID（用户名）和 PW（密码）和你的 MSN 的一样。在公司的专用服务器里，有外贸业务员所应掌握的全部技能，这是好几代外贸业务员总结出来的，你要全部掌握了，就相当于拿到铁饭碗了，还有销售三部销售的产品资料。”

“我学会了那些技能，你就能保证我不会被炒鱿鱼？”我有些不太相信他的这句话。

“铁饭碗指的是：端着这个碗，不管到哪里都有饭吃，而不是在这里吃一辈子的饭！”

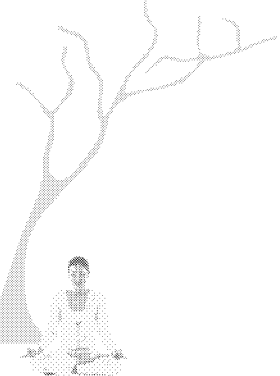
这是我毕业以来，听到的最有价值的一句话，是的，我一定要学会一门不管走到哪儿都有饭吃的技能！

“我们应该掌握的所有技能，都是通过那些资料来自学？”

“那倒不是，外贸销售技巧，Jacky 会亲自来教你们。产品知识，开发部的刘工会来培训你们。”

“老大会不会教我们如何获得像他那样的好运气？”

“那你自己去问他吧。”



### 三、培训

培训是在公司的会议室进行的，公司没有专用的培训教室，只是在会议室有空时，我们才能培训。参加培训的都是这次新招的销售员，包括其它几个销售部门的，共有 20 多号人，我一进去就不动声色地打量着，看看是否有顺眼的男孩。

哎！我为什么永远都改不掉这个该死的毛病？我当务之急是挣钱养活自己，而不是找男朋友！老妈的信用卡办了一个子卡，我用子卡，我刷卡，她还钱。我已经开始觉得这相当不应该了，我应该自己养活自己。

可是，N 个师姐都说过：“历史无数次的证明，干得好的不如嫁得好！”而且，她们能举出无数的案例，不管是演艺圈的，还是从商的，或者是干其它别的，无一例外！

还有师姐说过：“长得帅的男人顶屁用，那张脸能当信用卡刷吗，而且还弄得人整天提心吊胆的。”“来深圳的女孩都是现实的，深圳是一个没有爱情的城市！”可我还是觉得，应该找一个比较帅的男朋友，有没有钱以后再说，反正我也不急，况且，我长得也不难看！

Jacky 已经早到了，在那儿调试投影仪，培训还没开始，我就已经看到了投影幕上的内容，在一个蓝底的、清淡的画面上，有这样三行字：

恒华（香港）玩具有限公司

外贸业务员培训

主讲：Jacky（已婚）

人到齐的时候，Jacky 开始了他的培训。

“欢迎大家加入恒华，这是给你们的第一次培训。希望在三个月后，还能再见到你们。”虽然这句话的时候他满面微笑，但听起来却相当刺耳，因为公司的试用期是三个月，他这句话，隐隐约约有一丝威胁。

“为什么要写上‘已婚’，是不是怕我们打你的主意？”Lena开了第一炮。

“哦，是David让我加上的，就今天早上。想知道为什么，就去问他吧，说不定，你们应该比我更清楚。”他的回答相当的淡定，看来也不是吃素的，没有两下子，要当这群乌合之众的老大是不容易的。

“从今天开始，给你们培训的，是如何从一个rookie（菜鸟），成为一个合格的外贸业务员！”

“报告靓仔，我不是rookie，QQ号还是六位数的，你的是几位？”Lena看来是不会放弃任何一次引起Jacky关注的机会，也不管人家是否已婚。

“如果你不是rookie，请你立即离开这里，要么立即开工，找客户、出单。要么……”虽然“卷铺盖走人”这句话没有出口，但大家都知道。

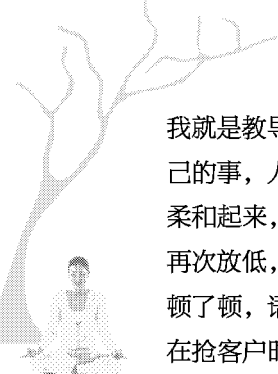
看来是这句话镇住了所有的人，Jacky调整了一下站姿，接着说：

“外贸业务员，没有你们想象的那么高不可攀，只要你们具备了一个普通高中生的英语水平，就可以了，不用担心你们的口语，我们跟老外直接通过语音交谈的机会并不多，不管是电话还是SKYPE，都是很少的，尤其是初期，几乎没有！”

他顿了一顿，扫了一下全场，发现大家都已经老实了，嘴角闪过一丝不易觉察的笑容。

“尽管对英语的要求没有你们想象的那么高，懂得日常的二三百个单词，加上初级外贸和涉及到我们公司产品的专用单词，不超过五十个，再多再加上金山词霸，就足够了，但是……”他的声音提高了好几度，“勤奋是最重要的，会远远超出你们的想象！”他的这句话，当时没有引起我的重视，直到两个月后，我才真正地明白，什么叫做勤奋！

“有一点，要先说明的是，我对你们培训的这些内容，足够你们在半年后，自己当老板！我们这个行业，至少有20个小公司、小作坊、小个体户的老板，都是我培养出来的，是你们的师兄、前辈。其他的，由老板亲自培养出来的，我的那些同门师兄弟，目前已经在全国各地当老板的，不下30人。所以，好多人都说我们这里是外贸的黄埔军校，老板是校长，



我就是教导主任，张主任。我想告诉你们的是，以后当老板，那是你们自己的事，人各有志，但，有一个希望……”说到这里，他的语气突然变得柔和起来，“希望有朝一日，我们不要成为对头。”他又顿了一顿，将语气再次放低，“如果真的不巧成了对头，至少也希望不要成敌人。”他再次地顿了顿，语气更加柔和了，“如果真的成了敌人，至少也要堂堂正正的，在抢客户时，要凭实力，不要攻击诋毁，在照抄仿制时，不要连公司的LOGO（标识）都一起抄了，能做到这点的，请举起你们的手……”他举起了自己的左手，做宣誓状，像克林顿宣誓就任总统一样，但他的右手下面，没有《圣经》。这是一个挺神圣的时刻，所有的人，都举起了左手，就是因为这次举手，改变了我的一生，最终没有成为公司的对头乃至敌人！

“那你为什么不自己做老板？”我终于忍不住了，问了一个问题，潜意识里，还是希望这个老大能记住我。

“因为，在我最落难最倒霉的时候，是老板帮了我，没有他，就不会有我的现在，所以，哪怕就是饿死，我也绝不做老板的对头！”他的这番话，不知是向老板表忠心，还是想给我们树立一个榜样，或者两样都有吧。突然，我想起师姐们的另一句语录：“为什么好男人都是别人的?!”无论如何都不背叛老板，那么，也应该无论如何都不背叛自己的老婆吧。我偷偷地、狠狠地掐了一下自己的手，恨自己为什么那么不争气，老是往这方面想。

“今天是第一课，是介绍初级外贸的流程以及如何找客户，或者说，我们的客户都是从哪里来的，这是所有环节里最重要的一环！”他按了下手中的遥控器，PPT翻了一页，我这才发现，这个PPT做得相当的不错，除了他想要表达的文字内容外，背景、色彩、对比、明暗，都相当的专业。如果这也是他自己做的，那他可真是一个全才啊！



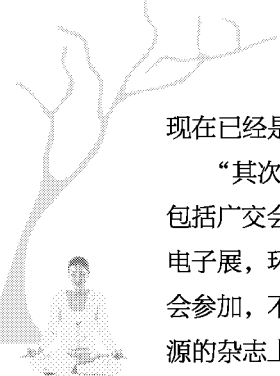
## 四、技能

“首先，我先给大家讲一下外贸的流程。当然这个流程是分不同级别的，对于你们这些刚入行的初级菜鸟，流程是相当简单的。”说到这里，他的眼睛瞟了一下 Lena，那意思是，每个行业刚入门的时候，都统称菜鸟，而不仅限于电脑网络技术，不过两周后我加了他的 QQ，竟然是五位数的，看来就是在电脑网龄方面，他也算得上是骨灰级的老鸟！

“刚开始做外贸，一般订单的量都不太大，所以也不太复杂。”他又按了一下手中的遥控器，PPT 换了一页，见上面有不少内容，不少人已经拿出纸和笔，准备做笔记。

“NO，NO，不要做笔记，这个 PPT 的内容，过会儿 copy（复制）给你们，认真听就好了。”我放下了纸和笔，认真地看着投影幕布，这时，Jacky 似乎也进入了状态，开始了正式的培训。

“首先，你们要取一个英文名，方便客户称呼你。千万不要以为跟小沈阳一样英文名字叫‘XIAO SHEN YANG’很幽默。你们之前的一个业务员，外二部的，就是将自己的名字全拼作为自己的英文名，结果四个多月都没出单。后来大家一起帮她找原因，找来找去都找不到，她是最勤奋的，注册的 B2B 网站和发出的开发邮件是最多的，而且开发信也是无可挑剔的，但一个星期都没有一个询盘；后来不知谁给她建议了一下，是不是她的名字老外念起来太拗口了，让她改个名，结果我们给她取了个 Monica（莫尼卡），克林顿的那个实习妹妹就叫这个名字，地球人都知道的名字。后来，她第二个星期就出单了，而且一直是外二部的销售冠军。唉，只不过



现在已经是我们的对头，快成敌人了。

“其次，找客户，一般是通过三种方式：第一是 trade fairs（展会），包括广交会、香港春秋两季电子展、美国 CES 消费电子展、德国 IFA 柏林电子展，环球资源举办的上海、香港、迪拜、孟买电子展，等等，公司都会参加，不过这些目前还轮不到你们；第二是杂志上做广告，比如环球资源的杂志上做广告，但那个联系电话和邮箱，目前也轮不到你们；第三就是在免费的网络平台上找客户了，这是最经济最实惠的，也是目前最适合你们的方法。

“在免费的网络平台上找客户，又分为两类，一种是主动出击式，一种是姜太公钓鱼式。主动出击又分为两种，一是通过搜索引擎，比如，google、yahoo 等等，对相关的信息进行搜索，找出我们的目标客户，然后向他们发广告邮件；另外就是搜索相关的求购信息，看看有没有要买我们产品的，找到后，向他们发广告邮件，不过这种通常是那些大的付费的网站，目前也轮不到你们；姜太公钓鱼，就是找国内外的 B2B 网站，在上面发布我们公司的产品信息，然后留下你的联系方式，包括：电话、Email、MSN、SKYPE，然后就等着别人跟你们联系。

“第三，不管是主动的还是被动的，如果你收到了买方发给你的咨询邮件，那叫 inquiry（询盘），inquiry 的内容，一般是想要了解产品信息和价格，这时你就要根据对方提出的要求，做出适当的回复。

“第四，如果对方对你的回复感兴趣，一般就会跟你就价格、数量进行协商，不过这个过程，很多情况下是在 MSN 或者 Email 里完成的。

“第五，双方谈妥了之后，你们就要做一份形式发票（PROFORMA INVOICE），简称 PI，这种发票是不用上税的，起形式上的作用，它的意义有点类似于采购合同，里面的内容，包括品名、数量、金额、付款方式之类。

“第六，客户确认 PI 后，然后打款到我们公司的账号。

“第七，确认款到账后，我们发货。

“这就是一个最简单的外贸流程，我所知道的大多数小的外贸公司、小的工厂、外贸个体户，他们的外贸活动，基本上都没有超出这个范围，这七种兵器你们要是用熟了，就能端着铁饭碗，吃遍天下了。”

“可以问一个问题吗？”Lena 举起了手，看起来她比刚才规矩多了。