

成为IT中人， 你也行

远望图书部 编

IT热门岗位应聘、
入门、立足、发展金典



- 电脑销售及技术咨询
- 电脑组装
- 网页制作与维护
- 软硬件售后服务
- 电脑美术设计
- 网络管理
- 计算机教师
- IT媒体编辑
- 软件开发

武汉大学出版社

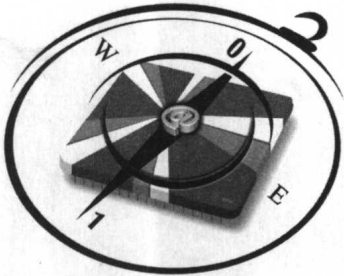
华北水利水电学院图书馆



206408350

F276.44

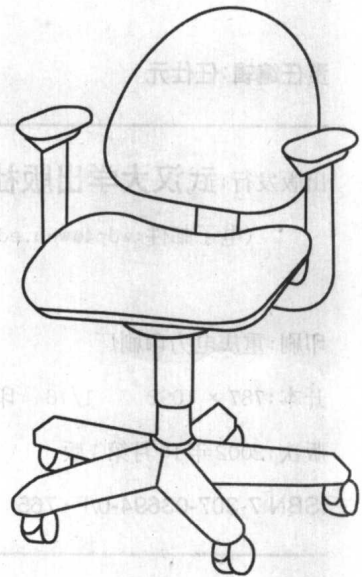
Y938



成为IT中人， 你也行

远望图书部 编

武汉大学出版社



640835

监 制 / 谢 东 策 划 / 车东林 张仪平
项目主任 / 王 炜 戚 斌
执行编辑 / 黄 成 张武龙 李 梁
 金 聪 马 声 刘 镇 魏 华

图书在版编目 (CIP) 数据

成为 IT 中人, 你也行 / 远望图书部编. — 武汉: 武汉大学出版社, 2002. 9
ISBN 7-307-03694-0

I . 成 ... II . 远 ... III . 信息技术—高技术产业—职业—简介 IV . F276.44

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 064680 号

责任编辑: 任仕元

责任校对: 黄 成

版式设计: 杨晓琰

出版发行: **武汉大学出版社** (430072 武昌 珞珈山)

(电子邮件: wdp4@whu.edu.cn 网址: www.wdp.whu.edu.cn)

印刷: 重庆电力印刷厂

开本: 787 × 1092 1/16 印张: 16 字数: 355 千字

版次: 2002 年 10 月第 1 版 2002 年 10 月第 1 次印刷

ISBN 7-307-03694-0/F · 765 定价: 16.00 元

版权所有, 不得翻印; 凡购买我社的图书, 如有缺页、倒页、脱页等质量问题, 请与当地图书销售部门联系调换。

也许你是正在忙于找工作的应届毕业生,也许你是具有工作经验正在寻找另一个“降落伞”的跳槽者,作为朝阳产业的IT业各个岗位在你看来既有趣又具有巨大的吸引力,但是你对它们真正了解多少呢?它们真如表面看来那样简单易行吗?你能够为它们付出的又有多少呢?

《成为IT中人,你也行》一书为你——作出了解答……

不必畏缩不前,用智商测试来决定你的最终选择;也不必茫然无措,遍撒简历,祈求“总有一份会成功”的运气。只要你愿意,路就在你的脚下……

不管你有什么不满意,薪水也好,福利也好,个人发展空间也好,只要你有真才实学,就能够找到适合自己的位置。但是,良好的开端总能使你获益匪浅,让你的职业生涯从此充满信心。

职业对你而言,不仅仅是谋生的手段,也是自身发展、拼搏的“战场”,只有“知己知彼”,才会“百战不殆”。

本书以电脑销售和技术咨询、电脑组装、网页制作与维护、软硬件售后服务、电脑美术设计、网络管理、计算机教师、IT媒体编辑、软件开发等IT热门岗位为主线,分别介绍了各自的特点及其发展前景,剖析它们对从业者的需求程度,从而为从业者的职业技能培养做出指导。

你觉得职业介绍意犹未尽吗?没关系,我们邀来多位优秀的资深职业人,为你讲述从业经历,畅谈从业感想,带来最真实人生故事的点点滴滴。

你觉得文字介绍不够直观吗?没关系,我们特设的各项评价指标,考虑到每个职业的方方面面,客观考证,公正打分,让犹豫不决的你一目了然、果断抉择!

成为IT中人,并不难,你也行!

前

言

0A291/02

智的飞跃，从读好书开始！

www.cbbook.com.cn



第一本适合于在校学生和在职职员阅读的兼职宝典

网罗当今最为流行的13种兼职职业，每个职业均有成功人士现身说法，必有一种适合你。

自由自在赚稿费——撰写IT稿件
传播科普知识——兼职IT媒体编辑
对出版物进行安检——兼职校对
电脑城淘金，实践和知识双丰收——在电脑城打工
保护电脑，凭技术挣钱——电脑维护
高水平的电脑配件组装与营销——二手电脑买卖
排除网络故障，保证网络高效——网络管理
把流量转化为收入——短信网站代理
“包装”美化网络——网页设计和网站维护
创造数字时代的美好生活——制作视频片段和动态影集
诠释美丽——电脑广告设计
Internet时代，用软件创富——开发共享软件
传授学习电脑的科学方法——电脑家教

目 录

Chapter 1 引导和支持电脑消费——电脑销售及技术咨询

1

进入电脑公司的关键一步

2

在同事中鹤立鸡群的秘诀

6

跳槽适合你吗?

15

L集团的用人之道

22

Chapter 2 让DIY成为职业——电脑组装

25

最容易进入的职业

26

如何使自己的技术水平更上一层楼

32

电脑公司员工现身说法

39

常见电脑公司招聘信息举例分析

44

Chapter 3 为网络添枝加叶的美容师——网页制作与维护 46

解读网页制作与维护	47
网页制作人员是如何炼成的?	49
网页制作应聘——从这里开始	58
让我们看远一些——网页制作人员如何规划自己的职业前景	68
我是怎样作一名网页制作人员的	71

Chapter 4 IT的后勤保障——软硬件售后服务 74

电脑软件售后——新兴的贵族	77
技术与素质,一个都不能少!	82
要当售后服务人员,跟我来	86
我是这样做电脑硬件售后服务的	93
售后服务,我精彩的工作空间	96

Chapter 5 用数字创作艺术——电脑美术设计 100

谁来补设计人才的缺口?	101
我的艺术殿堂在哪里?	103
职业技术要求及相关培训	107
电脑美术设计人员需要掌握哪些软件?	110
电脑美术设计人员最应该关注的10个软件	113
电脑美术设计人员最容易犯的10个错误	119
我的美术设计之路	121
设计主管眼中的美术设计人员	123
美术设计人员应聘实录	124

Chapter 6 信息畅通与安全的卫士——网络管理

126

网络就是计算机	127
对网管的需求和要求	130
MCSE、CCNA 证书 = 金饭碗?	133
选择网络公司还是传统企业?	138
应届生与网络公司	141
招聘网管全程实录	145
找份工作叫网管	150
常见微软和思科认证简介	154

Chapter 7 IT知识的传播者——计算机教师

156

机遇与压力并存的大学计算机教师	157
新的机遇从这里开始	160
面对现实, 发展未来	162
谁来干这行?	164
面对就业竞争激流勇进	166
养兵千日, 用在一时	170
计算机教师, 将来最热门的 IT 职业, 你相信吗?	175
大学计算机教师之初体验	178
如何培养中学生兴趣, 普及计算机知识?	181
求职应聘, 让我欢喜让我忧	184

Chapter 8 “杂”与“专”的和谐统一——IT 媒体编辑

187

解读 IT 编辑	188
----------	-----

从招聘要求看 IT 编辑的“杂”与“专”	191
是“杂家”更要是专家	194
我们需要这样的 IT 编辑……	196
我们需要这样的网站编辑……	201
飘在现实与梦想之间——一个网站编辑的自述	206
就这样踏上《微型计算机》编辑岗位	211
痛并快乐着——我做硬件评测编辑的日子	216

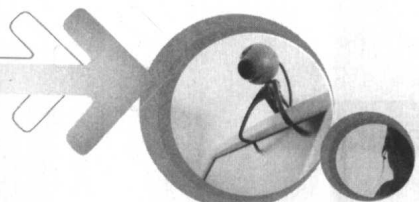
Chapter 9 迈向 IT “金领”的捷径——软件开发 221

初涉编程职业，轻松迈出第一步	222
程序员的基本功——掌握编程语言才是硬道理	228
综合能力练就编程高手	235
从普通程序员走向架构设计师	239
走进世界著名 ERP 软件公司	243
软件开发人员必备书籍推荐	247

CHAPTER 1

引导和支持电脑消费

——电脑销售及技术咨询



电脑销售及技术咨询人员,也就是我们平时经常在各大电脑公司听到人们所说的业务员或者销售员。他们的职责主要是销售所在公司的产品,其中包括销售品牌机的,销售兼容机的,销售各种软件的。但不管销售什么产品,他们对消费者都起了一个引导的作用,好的销售人员总是能够让客户买到称心如意的产品。他们在各电脑公司里充当了重要的角色,为公司创造了大部分利润,同时也引导着消费者的购买方向。这是一个极富挑战性的职业,可以积累经验为以后走上管理岗位打好基础,甚至有机会自己当老板。

指数评价

- ★★★★☆ 前途指数:很多 IT 界的成功人士都是从这一行做起的,前途看好。
- ★★★★☆ 技能指数:要求对电脑产品的特性、功能比较熟悉。
- ★★☆☆☆ 应聘难度指数:应聘难度不大,但实际工作中对业务能力要求较高。
- ★★★★☆ 薪酬指数:和销售量或者利润率密切相关,薪酬指数中等。
- ★★★★☆ 跳槽指数:跳槽是大多数从业者的家常便饭,除非公司凝聚力高。

适合人群:爱好电脑、有志于从事销售行业、性格比较外向、做事踏实的人群

进入电脑公司的 关键一步



“机会是给有准备的人的”，作好充分的准备就是要进入这个行业关键的第一步。摩尔定律告诉我们，在 IT 行业，知识往往总是以加速度在更新，那么如何面对这样的变化，清楚地了解自己，找准自己的位置，大胆迈出你的第一步呢？

基本功 1 —— 善于培养自己的动手能力

P 一、动手能力是销售人员应具备的基本能力

PC Production Seller PC Production Seller PC Production Seller PC Production Seller PC Production Seller PC Production Seller PC Production Seller PC Production

要成为一个合格的电脑销售人员，他应该掌握或者说具备哪些能力和素质，这是一个关键性的问题，动手能力就是其中之一。电脑销售人员要在众多的 IT 公司或者企业当中立足，当然要有良好的理论知识，但实践能力如何往往才是现在的电脑公司所看重的。



为什么我们把这个职业叫做电脑销售及技术咨询？那是因为此类从业人员在从事销售工作的同时，还要深入了解各种电脑技术方面的知识，以便能对客户不懂的问题作出回答。要对电脑技术方面的知识有很深的理解，缺乏动手能力肯定是不行的。

要把一台电脑或者一套软件卖给客户，如果自己都不了解产品的性能和用途，客户会作何感想呢？如果你了解产品的性能和用途，但是却不会操作或使用，就不能让客户明白产品的价值，客户自然就不会有购买的欲望。当然也有大量的客户很清楚他需要的产品是什么样的，这时电脑销售人员所做的工作就会简单得多，

只需要把产品交到客户手上就行了。不过只会这样卖东西的销售人员显然不是一个好的销售人员。

P 二、好的销售人员该怎么做

PC Production Seller PC Production Seller PC Production Seller PC Production Seller PC Production Seller PC Production Seller PC Production Seller PC Production

一个好的销售人员在面对客户的时候，会先把自己的产品和市场上的同类产品作一个简单的比较，然后在客户面前实际操作演示一下，最后再进行分析得出结论，那就是这种产品更适合你。如果得到了客户的认可，那么销售产品的目的也就达到了。其实在这个看似简单的过程中，销售人员的动手能力是显而易见的。

很多的电脑公司在招聘过程中，越来越看重那些求职者的实际工作经验，而很多应聘的应届毕业生就刚好相反，大部分人完全没有实际的工作经验。在这种情况下，这些人能找到工作吗？能胜任工作给自己带来的发展，给企业和社会带来的繁荣吗？从大的方面看，他们的这一缺陷还需要在以后的工作中去弥补，从小的方面来看，那就是他们自身的动手能力的欠缺。你可以想象一下，一个对电脑硬件或者软件一点都不了解的人，他如何能够说服客户购买其销售的产品。



只是凭借自己的想象去给客户说明一个产品无疑比较空洞和抽象，客户也不一定会接受，但经过了销售人员的实际操作，客户在心里会有直观的感受，就比较容易受到销售人员思想的引导。这种结果也是和销售人员的动手能力分不开的。由此可见，销售人员的动手能力和自己的本职工作有着非常密切的联系。

三、动手能力容易被忽视

PC Production Seller PC Production Seller PC Production Seller PC Production Seller PC Production Seller PC Production Seller PC Production Seller PC Production

动手能力是与生俱来的，但是却往往容易被忽视。举一个最简单的例子，目前人们所购买的电脑几乎都随机安装了 Windows 98/XP 等操作系统，如果操作系统出了什么问题，用户大多是直接打电话到电脑公司的售后服务部，要求上门维修。其实自己重新安装操作系统并不非常困难，只要经过几次尝试就能够熟练安装，但大多数人都选择了让别人来为自己服务，显然这会更加浪费时间。

以上的例子虽然不能代表所有的人，但从中却能够看出一个问题，那就是有许多人确实忽略了对自己动手能力的培养与锻炼。应该如何培养动手能力呢？其实很简单，只要勇于去尝试，就迈出了一大步。平时在生活中学到的新知识，尽可能地去结合实际加以运用，就会对这些新的知识加深理解。

四、在读书学习时就培养自己的动手能力

PC Production Seller PC Production Seller PC Production Seller PC Production Seller PC Production Seller PC Production Seller PC Production Seller PC Production

正在读书的学生如果想以后到电脑公司应聘做电脑销售及技术咨询，就要作好一些准备。首先要拓展知识面，使自己的电脑知识比较丰富，对电脑通用硬件或者常用软件达到比较熟悉的程度。因为学生一般都没有工作经验，所以只能靠平时在生活或学习中积累必要的电脑知识，这样才不至于在应聘时被用人单位拒之门外。

小李和小王是同班同学，他们毕业后一起去了一家较大的电脑公司应聘做电脑销售及技术咨询，两人都顺利地通过了初试。在面试的时候，考官要小李利用两块网卡和一根网线把办公室的两台电脑连接起来，然后组成一个对等网。这时小李就傻眼了，他虽然知道两台电脑可以联机，但却不知道怎样去实际操作，这样一来小李就落选了。而小王因为平时经常在学校计算机室里给辅导老师打下手，学到了不少网络知识，所以这个问题自然难不倒他。在小王把这个问题解决了之后，虽然在考官看来他还不是

非常熟练，但认为他还有一定的基础，于是就把小王录取了。

这个例子告诉我们一些什么呢？我们常常羡慕别人的成功，却很少去思考自己还缺少了些什么能力，如果没有敢于动手的精神和实际的动手能力，成功只会远离你。中国有句古话说得好，叫做“坐着说，何如起来行”，所以还是早早行动吧，培养你良好的动手习惯和较强的动手能力，那么距离电脑公司的大门就已经不远了。

基本功 2 —— 建立广泛的人际关系

P 一、学生在学习生活中的误区

有些电脑公司在进行人才招聘时，会仔细询问求职者的家庭情况、在学校中有没有担任班干部等问题，其实目的只有一个，就是想了解应聘者的人际关系如何。这是为什么呢？道理很简单，凡是做电脑销售及技术咨询工作的，人际关系广的往往比人际关系普通的要多很多销售机会，销售机会又很容易转化为销售成果，更多地为公司创造利润，这就是公司所希望的，也就是问题的答案。



现在的学生很多都只顾埋头苦读，用一句老话来说就是“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”。但他们却忽略了和亲朋好友以及同学老师之间的交流，甚至有可能给人造成一种“清高”的感觉。当然，理论知识的学习和积累必不可少，还可以说是相当重要，但忽略了和大家的交流也是相当大的损失。如果要想成为电脑销售人员，没有广泛的人际关系是不行的。谈到人际关系，就

不得不说一下电脑公司经营方式与销售之间的关系。

P 二、电脑公司经营方式对销售人员的影响

现在的电脑公司，不管是兼容机、品牌机的经销商还是正版软件经销商，大多数都是采用铺面式的经营方式，也就是在各大电脑城中租一个铺面，等待客户前来，然后由销售人员和客户谈好价格，最后客户付钱提货。这种销售模式虽然看起来不需要销售人员主动去发现客户，只需要等待客户上门就行了，但这只是表面上的现象。

为什么这么说呢？如果一个客户要购买电脑或者软件，首先他自己要确定到哪一家公司去购买。这个客户可以在电脑城门口的商家处购买，也可以在电脑城最里面的商家处购买。在哪一个商家处购买对于客户来说并没有太大的意义，因为在门口的商家处能够买到的电脑整机或者电脑配件，在最里面的商家处同样也可以买到，这时客户所关心的问题只是价格，价格的高低将对是否能够成交产生影响。



出现这种情况的原因就在于这个客户对各个电脑公司比较陌生，他也无法一一逐个地去比较每个经销商的区别，这样做太浪费时间和精力，也可以说是完全没有这么做的必要。但是如果这个客户认识某个电脑公司的电脑销售人员，情况就大不一样了。他一定会直接去找这个销售员购买所需要的商品，因为这是大多数人的习惯。这个客户之所以会这样做，那是因为他认为既然这个销售员跟我是熟人，我在他那里买东西，一方面他的业绩，也就是销售量提高了，一方面我也能够获得一个合理的价格。而且

两人的关系越好，价格也会越低，在其他的经销商处是无法享受到此等待遇的。

从以上的例子不难看出，客户非常乐意接受这种熟人为他推荐所要购买产品的销售模式。那么对于电脑销售人员来说，客户的需求就是自己的业绩产生的源泉。只要拥有大量的熟客户，在工作中就能获得更好的业绩。话虽如此说，但应该如何去发展尽量多的熟客户？这就要靠自己平时在生活当中去慢慢积累了。

P 三、人际关系处理好了，自己受益匪浅

PC Production Seller PC Production Seller PC Production Seller PC Production Seller PC Production Seller PC Production Seller PC Production Seller PC Production Seller PC Production Seller

小张在学校读书时很喜欢电脑，自认为是电脑爱好者，同学们也称他是“电脑高手”，以至于很多同学家的电脑出了问题都会找他去看看。有一次，学校里的刘老师的电脑出了故障，无法开机了，于是叫小张去帮忙检查是什么毛病。小张去查了之后发现原来是内存条和主板接触不良而产生的小问题，找到了问题所在，故障很快就解决了。自从这件事之后，刘老师对小张的印象很好。小张毕业后去了一家卖兼容机的电脑公司做销售员，因为他觉得在那里能够接触到很多最新最流行的电脑硬件，这种工作环境非常适合他。过了一段时间，刘老师来找小张买了60多台兼容机。原因就在于学校的计算机室要添置电脑，刘老师又是学校设备科的科长，专门管这些事，他认为小张人不错，而且又是学校原来的学生，在小张那里买电脑还可以得到良好的售后服务。经过这件事，小张因为业绩好，当月的奖金就翻了一番。

从以上的分析来看，我们可以得到怎样的结论呢？众所周知，当今的社会是一个开放的社会，拥有人与人之间良好的关系是必须的。要成为一个好的产品销售人员，又何尝不是如此呢？

文 / 图 魏华

在同事中 鹤立鸡群的秘诀



如果你通过自己的努力，进入了某一家电脑公司工作，那么这个时候应该怎样去体现自身的价值，怎样把工作干得更好呢？每个人在工作中都会表现出或多或少的天分，如何把这种天分更好地发挥出来，从而得到同事们的尊重，得到老总的赏识呢？看完下面的内容你也许就能够找到答案。

努力取得更高的销售业绩，并促进团队协作

电脑销售及技术咨询这个职业在目前各大电脑公司中显得比较重要，可以这样说，一个电脑公司销售状况的好坏，基本上与公司的电脑销售及技术咨询人员的能力高低密不可分。因此，各大电脑公司对优秀的电脑销售及技术咨询人员是求贤若渴。一个优秀的销售人员，不仅有丰厚的报酬，有更好的发展空间，更体现了自身的价值，所以凡是 IT 行业的从业人员，很多人都想成为一名优秀的电脑销售及技术咨询人员。

以怎样的标准来衡量一名电脑销售及技术咨询人员是否优秀？一是要有良好的职业道德，二是要有很好的销售业绩，两者缺一不可。销售业绩是电脑销售及技术咨询人员工作表现的有力说明，很多电脑公司老总们之间都有一句现实的评价：“不过程，只看结果”，所以，电脑销售及技术咨询人员都应努力取得更高的个人销售业绩。

一、新手怎样取得更高的销售业绩

新手怎样才能取得更高的个人销售业绩，从而成为一名优秀的电脑销售及技术咨询人员？以下的建议和观点可以供大家参考。要想拥有骄人的销售业绩，先要具备这些条件：有较强的专业知识、敬业精神、虚心学习技术的精神，还要乐于与他人分享自己的心得和经验、善于在工作中不断总结经验和吸取教训。



1. 对工作投入更多的热情

作为一名刚从事此项工作的人员来说，普遍缺少工作经验和固定的老客户群，因此这段时间的销售业绩完全来源于新客户，而新客户对无销售经验的人员信任程度不会太高。这段时期就应投入更多的激情，多招呼客户，争取更多的机会，努力提高销售的成功率。应本着“诚实可信”的原则，多用自己的热情和真诚让客户对自己产生信任感。

举个例子来说,现在的客户在买电脑的时候,普遍都有这样的感受,那就是多家电脑公司产品之间的同质化现象很严重,差异不大,大家在售后服务上也差不多。电脑销售人员对购机客户过多地讲产品指标性能,其实购机客户听起来也不怎么懂,并且每家公司经营的产品品牌又不同,每个商家都说自己的产品好,到后来,购机客户也不知道到底哪家电脑公司说的是真的。这个时候,电脑销售人员起着比较关键的作用。最后,购买电脑的客户凭着一种对电脑销售人员的信任,而选择了其所在的电脑公司。这时客户的购买行为,基本上是凭着一种感觉,这种感觉来自销售人员的热情和真诚。多去了解客户的需要,尽量满足客户的要求,这对于销售人员来说是一种基本素质。

2. 加强对产品的了解

作为一名刚进电脑公司从事销售工作的人员来说,一定要付出比其他同事更多的努力。利用更多的时间去不断熟悉本公司的产品,记住批发价格、零售价格,记住每样产品的性能特点。

电脑是由十几种不同的零部件组成的,十几种零部件又有各自不同的品牌,不同的品牌又有不同的价格和性能指标。对于这十几种零部件又要考虑到他们的兼容性问题,装到一起是否合理,怎样花更少的价钱,把十几种配件装在一起,达到最好的效果。上述问题,购机客户基本上不太懂,它们就是等着销售人员来为他们解决的。购机客户虽然对这些问题不太了解,但他们都希望有一个相对专业的销售人员为他讲解、挑选、安装以及调试。所以销售人员对电脑产品的熟悉程度很重要,充分了解所销售的产品对提高个人销售业绩会有很大的帮助,也是能否成为一名优秀销售人员的基本条件。



3. 学会分析和总结经验

每天分析当天的工作情况,也是取得更高的个人销售业绩的一个重要方法。在每天的工作中,都会发生许多不同的事情,有好有坏是十分正常的。作为一名全面的销售人员,还要有良好的心理素质,做到胜不骄败不馁,凡事沉着冷静。下班以后把当天发生的事回忆一下,对重要的事,作出分析。举例来说:本来这些客户想去其他的公司比较一下价格,结果我把他们留下来了,客户买了东西还觉得很满意,成功的地方在哪里?还有,本来这些客户想在我们公司买电脑,结果自己出了一点差错,让客户到其他的公司去买了。不但个人业绩受到影响,还把客户也得罪了,失败的地方在哪里?只要学会分析问题,成功的经验以后继续发挥,失败的地方下次记住不要再犯,这样点点滴滴地慢慢积累丰富的经验,你就会发现你的个人业绩在稳步增长。



二、老手如何使自己的销售业绩稳中有升

PC Production Seller PC Production Seller PC Production Seller PC Production Seller PC Production Seller PC Production Seller PC Production Seller PC Production Seller PC Production Seller PC Production Seller

当你有了一定的销售技巧和销售经验,也积累了一定的老客户群以后,就应该能

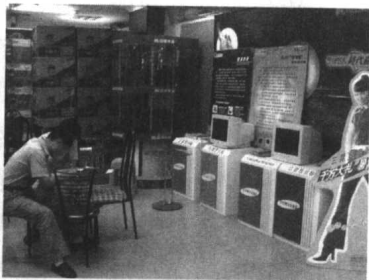
够完成公司下达的销售任务了。这也表明你已经成为了一名合格的销售人员，但还不是优秀的销售人员。要注意，这个时期是比较危险的，为什么这样说呢？这个时期你的销售业绩相对来说比较稳定，比如每月能够达到20万元的销售额，起伏不会太大，但要提升起来也比较困难。电脑行业的竞争相当激烈，如果你的个人业绩总是上不去，那么就会很快被别人所超越。所谓不进则退，就是这个道理。那么，在这个时期内应该采取一些什么有效的措施呢？

1. 巩固老客户群

这个时候更要想办法超越自己。首先应该巩固自己的老客户群，所谓创业难，守业更难，增加一个关系客户容易，但要长期维持这种良好的买卖关系则要困难一些。要做到既不违背公司利益，又能满足客户的需要。在巩固老客户群的基础上，再去开发新客户，最好是有目标性地去开发。比如，一些大的集团客户和公司客户，对电脑需求量比较大，我们称之为行业客户。行业客户对取得更高的个人销售业绩往往会起到重要的作用，因为他们的购买量比一般的个人用户大得多。

2. 善于调整自己的心态

在电脑公司工作的销售人员，普遍有以下这样一种现象：才进公司时冲劲十足，业绩上升得也比较快，但当一个人重复做着同样的事情时，就会很快疲倦。通常做销售工作的时间一长，人就会变得不那么勤快了，缺少了才进公司时的那种积极性，只会过多地去依赖老客户。久而久之，便不想再谈新客户，于是销售能力下降，而有些老客户也会因为一些其他的原因流失掉了，所以销售业绩再也难以提高。这样一来，这名销售人员便会处于一种很危险的境地。所以在工作中要懂得调整自己的心态，这一点也不可忽视。



3. 勇于给自己压力

人要有压力，才会产生动力，比如冷静分析本月市场，分析自身实力，每月给自己提出任务，锁定目标，甚至可以把目标定得略高于实际情况，也会对自己产生一种促进作用。其实人与人之间的能力差异并不大，关键是看自己是否用心，有没有敬业精神，是否为工作付出了更多。其实，把以上这几方面做好之后，你的个人销售业绩自然不会差。

P 三、如何促进团队协作

1. 销售人员之间的配合

在努力取得更高的个人销售业绩的同时，还应注意促进团队协作，跟同事之间的配合，首先应注意跟其他销售人员之间的配合。每个销售人员都有各自的销售风格，