

夏凯

博雅光华

销售江湖大哥“老寒”十余年心血总结，
继《赢单九问》、《信任五环》后再度出击，
献给正在和冷酷现实**死磕的你我！**
如果你拜访客户的包里只能容下一本书，
那么就是这一本。

独孤求败

顶尖销售的成长与战斗笔记

成长的困惑、做单的艰辛、良心与利益间的挣扎……
销售道路上遇到的种种问题，本书将呈现答案！



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS



独孤求Buy

顶尖销售的成长与战斗笔记

夏凯 著



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

独孤求Buy：顶尖销售的成长与战斗笔记 / 夏凯著. —北京：北京大学出版社，
2012.11

ISBN 978-7-301-21315-5

I. ①独… II. ①夏… III. ①销售—方法 IV. ①F713.3

中国版本图书馆CIP数据核字 (2012) 第 230504 号

书 名：独孤求Buy——顶尖销售的成长与战斗笔记

著作责任者：夏凯 著

责任编辑：张国良

标准书号：ISBN 978-7-301-21315-5 / F · 3352

出版发行：北京大学出版社

地 址：北京市海淀区成府路 205 号 100871

网 址：<http://www.pup.cn>

电 话：邮购部 62752015 发行部 62750672

编辑部 82893506 出版部 62754962

电子邮箱：tbcbooks@vip.163.com

印刷者：北京嘉业印刷厂

经 销 者：新华书店

787 毫米 × 1092 毫米 16 开本 19 印张 350 千字

2012 年 11 月第 1 版第 1 次印刷

定 价：39.00 元

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有，侵权必究

举报电话：010-62752024；电子邮箱：fd@pup.pku.edu.cn

序

做销售是到处推销吗？是吃吃喝喝拉关系吗？性格内向的人能做销售吗？到底该如何寻找客户？我总畏手畏脚怎么办？怎么修炼才能成“精”？做销售的出路又在哪里……

继写完关于大客户策略销售的《赢单九问》和关于销售沟通技巧的《信任五环》后，很多销售路上的朋友仍有不少困惑，更好奇那些老销售面对种种困惑挑战，是如何一步步走过来的。

我知道，这些朋友内心深处有一层隐隐忧虑，或对销售这份职业的困惑，或对外境的无奈，或对自己的怀疑，或无助，或纠结，或迷茫。很理解这种处境和心情，十余年前，这些问题我也曾面对，也曾经历。销售这条路，我也曾走过。看到路上的大家，就像看到了当年同样困惑迷茫的自己，那种痛苦和挣扎非亲历不能体会和理解。

曾和同事做过一个销售新人调查。大多新人开始做销售，第一步，接受组织文化训导或领导鼓励，感觉终有平台大展身手，点燃梦想，激动！第二步，进入岗位有着手可做的具体工作，信心满满，兴奋！第三步，拿起电话联系客户无果，上门拜访遭拒，四处碰壁，现实比理想骨感，困惑！第四步，面对种种困难束手无策，扪心自问：这是我吗？这是我的工作吗？这是我的理想吗？迷茫！第五步，经领导激励决心接受挑战证明自己，横心誓死一搏，挣扎！第六步，强压之下动作变形，实属无奈，回天乏力，彻底崩溃！这就是“新销售死亡路径”。

独闯江湖成为销售高手的比例不超过 13%，超过 50% 的新人两年内离开销售这个行业。这种挫败感使人沉沦，短则三五年，长则七八年，乃至一生，就像魔咒。

其实，初做销售，信心比技巧更重要。这种信心源于对销售职业的认知，认知自己存在的理由，认知带给客户的价值。这种信心更源于自己的内在动力，源于对梦想的追求，源于一份刚毅坚韧，一份坚定的执著。

没信心一定不成，有信心却不一定成，信心可以让你坚持下去。想签单，还要分析自己的销售和客户的采购，基于特定知识，应用有效技巧和方法，有计划、有

步骤地规划开展，才能成功签下一单。

做销售运气很重要，只凭运气却无法做好销售。偶尔一次成功不难，难的是反复成功。每单销售客户不同、对象不同、场景不同、需求不同、性格不同，卖法自然也不同。在诸多不同中哪些是相同的，哪些可以遵循和复制，销售人必须不断思考和实践。

打赢一场战斗容易，赢得整场战役难。每签下一单就像打赢一场战斗。市场和营销是一场战役，局部的成功未必带来全局的胜利。当面对一个区域或一个行业，如何分析趋势、制定策略并做出系统部署，从一名士兵成长为将军，这是必经之路。

如上种种，未必准确，却不失为销售进阶成长的有效路径，很多过来人得以亲历，销售新人培养实践中也得以验证。

为将多年销售成长的经历感受，及近年来销售培训的心得感想与大家交流，希望能够帮到如自己当年一样困惑的朋友，故有此书见面。

在此，感谢多年来曾经和正在帮助自己成长的客户、领导、同事、朋友，感谢有缘研讨交流营销话题的同仁志士，感谢一直默默支持自己的家人，感谢一切有缘人！

真心祝愿销售路上正在迷茫、困惑、挣扎中的朋友，早日穿越销售阴霾，体会销售的快乐。若能从我们的交流中获取哪怕丝毫借鉴或启发，荣幸之至！

天下销售是一家！

销售路上共同前行！

夏凯

2012年9月6日于广州

序 /v

第一部分 入行

邱柏觉得“跑业务”、“做销售”这事儿跟他没有任何关系，只有那些能说会道，擅长搞关系、脸皮厚的人才能干。他为人实在、性格内向，见生人张嘴就脸红，说谎话就心虚，一想到要从别人兜里掏钱就愧疚不安，这样的人怎么能做销售呢？他觉得自己做不了销售，甚至还有几分不屑，没想到命运偏偏如此安排……

- 1. 如此买卖 /002
- 2. 入行初问道 /007
- 3. 提成与外快 /013
- 4. 成交的困惑 /025
- 5. 初露头角 /031

第二部分 迷茫

见客户四处碰壁，能联系上的也没说要买他的产品，邱柏越发焦灼。项目杳无音信，加上对挺哥的恨，对福哥的怨，对竞争对手咬牙切齿，对单子提心吊胆，对销售的困惑，对自我的怀疑，对未来的迷茫，漫漫漆黑长夜，真不知道怎么熬过去……

- 6. 盲兵瞎马 /040
- 7. 水深火热 /047
- 8. 玄之又玄 /065
- 9. 一辆自行车 /075
- 10. 出色的方案 /086

第三部分 上路

“销售是什么？销售就是找到一个切入点，提供一个有价值的方案。销售要像医生，告诉客户他有病，把小病说成大病，把大病说成病入膏肓，然后……”黄中远摸摸兜，假装掏出个东西，“告诉他，我这里有药，可以救他，这样单子才能做大！”可邱柏不敢和客户说“你有病”，他怕客户回答“你才有病！”

- 11. 何处不销售 /096
- 12. 沙场点兵 /110
- 13. 拔锚启航 /120
- 14. 滴水穿石 /132
- 15. 成单心得 /145

第四部分 蜕变

邱柏觉得，靠运气签下一单不难，难的是一直“靠运气”签单，并且不断重复地签单。做销售肯定有一些运气之外的东西存在，他开始在销售中捕捉这些东西并不断验证，力争把它们全部抓在手里，为自己所用。一连串的单子证明，他做到了……

- 16. 独闯天下 /158
- 17. 历经磨难 /177
- 18. 投资未来 /201
- 19. 再找商机 /210
- 20. 市场轰炸 /218
- 21. 免费讲座 /223
- 22. 报价艺术 /238
- 23. 商务谈判 /243

第五部分 登顶

邱柏发现自己对销售的理解变了，销售心态也更平和了，不再困惑、不再迷茫。他做好重点区域和客户计划，制定了各地推广节奏，不慌不忙地开始销售。就在这时，新的困惑和选择摆在了他面前……

- 24. 苦酒有泪 /268
- 25. 成单图谱 /274
- 26. 激情燃烧 /280
- 27. 人在江湖 /286
- 28. 临行赠宝 /289

////////////////////////////////////

第一部分 入行

////////////////////////////////////

邱柏觉得“跑业务”、“做销售”这事儿跟他没关系，只有那些能说会道，擅长搞关系、脸皮厚的人才能干。他为人实在、性格内向，见生人张嘴就脸红，说谎话就心虚，一想到要从别人兜里掏钱就愧疚不安，这样的人怎么能做销售呢？他觉得自己做不了销售，甚至还有几分不屑，没想到命运偏偏如此安排……

1. 如此买卖

没想到竟干了销售！

真没想到！

邱柏生在北方一个平凡的农村。

登上村头外的山，向东是一望无际的平原，向西是连绵不绝的山脉。夕阳西下，远峰飘渺，炊烟笼罩着童年居住的村庄。

雨后，野草掺杂泥土的味道沁人心脾，山泉穿过野草和青石缝潺潺流下，放学的孩子用泥土和石块筑坝拦水嬉戏，女人们聚在溪边洗衣服，男人们到上游挑几桶，倒在自家水缸里。

酷夏的午后，知了叫个不停，老老少少在水塘边的老树下乘凉。二爷坐着自己的一只布鞋，扳着腿一声不吭。三奶奶低头纳着鞋底。大婶摇着大蒲扇、勾着眼睛东家长西家短。小孩儿专心玩泥土，直到天擦黑。大人们背着满筐野草陆续下地回来。

箴言 1：

敬天礼地、仁者爱人乃处世之道。

长在黄土地，勤勉节俭，又依自然动静生息。

思考：

1. 你儿时最美好的印象是什么？
2. 你认为什么事情最能打动你？
3. 你内心深处的诉求是什么？

进入大学的第一周，邱柏接触到了“卖”。

那天邱柏和同宿舍的班长闲聊起自己要挣生活费补贴，俩人一拍即合，便开始琢磨怎么挣钱。关注什么就会发现什么，他们在宿舍前的海报栏里发现了一张手写广告，说可为新生

提供勤工俭学机会，收益可观。俩人便按地址找了过去。

发广告的是大三师兄。经了解，师兄按 20 元钱的价格提供全国统一零售价为 58 元的《庞中华硬笔书法矫正模具》，销售时高出的部分归邱柏和班长。

那些年学庞中华书法的很多。考虑到很多人都有写手好字的需要，加上 20 元

买进卖 58 元，利润也不错，两人当下就交了押金，领了 5 本，准备周六去卖。

周边不行，得走远一些。

刚来天门省会天州市，邱柏和班长对其他大学都不熟，两人瞅着地图查了半天，最后决定坐公交去“省团校”。不仅因为有一路直达公交，也因为这所学校的人可能更需要练字。

刚开始，邱柏和班长只是推开男生宿舍门，伸进半个身子问“同学要不要字帖？”邱柏不好意思敲门，更不好意思张嘴说话，拿着一本“样品”紧跟在班长身后，等班长说完举起来挥一挥。

走的宿舍多了，班长推门问“同学要字帖不？”邱柏会跟一句“庞中华的！”再后来，他开始补充“模具上有凹槽，可以矫正习惯！”两三周后再卖，邱柏会说“字如其人”之类的话了。

他们那天串了三层楼，差不多六七十个宿舍，卖出两套，一套卖了 40 元，一套卖了 35 元。回到学校天已黑了。邱柏和班长很兴奋，卖了 75 元，扣除 40 元的成本，净挣 35 元！两人对半儿分，一人 17.5 元！扣除往返 2 元的公交，邱柏挣了 15 元，相当于三天饭钱！这是邱柏人生中挣的第一笔钱！他和班长为此兴奋了好几天，也炫耀了好几天。

几天后，一位老乡师兄听说后不屑地说：

“那玩意批发只要五六元钱！”

什么？五六元钱？邱柏惊愕了。

标价 58 元，那师兄 20 元“批发”给我们，整个下午六七十个宿舍，跑断腿、磨破嘴，每人才赚了 17.5 元，那师兄躺在宿舍什么也不干竟赚了 30 元？

邱柏心里不平衡了很久，也在心里痛恨了很久。

后来他们也直接从批发市场拿货，再后来班长因为事多，经济上也宽裕，不再卖了，邱柏坚持着。

第一学期，几乎每个周六一早，别人还在熟睡，邱柏钻出温暖的被窝，顶着雾气坐班车去批发市场，花几十块装满整个书包，开始在各高校宿舍楼里转悠，向仍在热被窝里的同学兜售。随着“新生”越来越不“新”，价格也从 30、25 降到 20，再到 15、12，甚至 10 元。邱柏每周能挣个百八十元，相当可观。

到这时候，邱柏不再痛恨那位大三的师兄了，甚至有些感谢他。

箴言 2：

不抱怨，别人挣得多自有别人的道理，走好自己的路。

思考：

1. 你赚的第一笔钱是哪次？
2. 那次给你留下了什么印象？
3. 别人为什么比你挣得多？

大学里除了卖字帖，邱柏还卖过日用品，跟舍友合股在宿舍卖方便面、火腿肠、面包、啤酒什么的，每周也能有几十块钱的分红。

直到参加工作，邱柏才接触到真正的“卖方”。

毕业后，邱柏进了天门省黄辰市一家新成立的企业。

那家企业在远离黄辰市区的偏远农村，去时还没投产。邱柏被分在企划部，做业务流程梳理和成本管理设计。同部门的搭档毛军也是刚毕业，学计算机的，个子不高，略显粗壮，有些江湖和老练，负责规划公司的计算机网络。

这项工作对邱柏挑战很大，不说专业知识匮乏，刚毕业的学生哪有这经验？当时计算机和局域网刚刚兴起，全厂也只是一台电脑，邱柏和毛军怎么弄呢？

总经理先让邱柏研究成本该怎么算，然后讲给领导们和车间主任听。说实话，邱柏一点儿也不懂，只能硬着头皮死啃书。

还有业务流程，从没接触过，邱柏不得不四处找采购员、库管员，问采购是怎么回事、什么过程、怎么办、有什么手续，将近一个月才画出所谓的流程。邱柏不知道为什么要画流程，只觉得因为买来的东西要办公室清点数量，采购员意见很大，背地里一个劲儿抱怨。听毛军说，总理想用计算机联网管起来。说起计算机，邱柏不好意思地说，大学里学过计算机DOS系统，等级考试前练的也不少，就因为考试时忘了“CTRL+S”存盘，没过级！

毛军想把网络建起来，开始接触一些计算机网络和软件公司。毛军通过 114 查到了一家叫君和的软件公司在黄辰的代理商。电话沟通后，老板带着技术员上门了。听说想买软件，老板说：“太好了，我们有！”然后说：“这样，先帮你装个演示版吧！”说完掏出一摞软盘在办公室的电脑上安装起来。

后来邱柏也看过，看不懂，只觉得有很多按键，还有很多框框，一点能出很多东西，挺复杂！他大学只学过DOS，毕业时也只听说过WIN3.2。

没过多久，那家代理商说君和在北京有个新产品发布会，邀请毛军和邱柏参加。毛军早想去北京转转，他有不少同学在北京的计算机公司打工。经请示，毛军和邱柏有了第一次出差机会。

那次考察安排很充实。他们先去中关村转了转，串了几个小胡同，钻了几个小平房，得到的答复是“你们这网很简单！”“在我们这儿就能给你调好！”……那次邱柏算是开了眼，也第一次听说电脑还分“品牌机”和“组装机”。

软件考察让邱柏很崩溃。中关村大街一串门脸，第一家就是君和。毛军和前台小妹说：“我们是从天门来的，想看看软件。”小妹爱答不理：“都在货架上！”货架

上只有个盒子啊？这让邱柏摸不着头脑，莫非看邱柏和毛军太年轻，不像买软件的？

紧挨着第二家叫千会。听说想看软件，看上去略显职业的女店员打开软件，逐条演示。毛军指着邱柏说：“这是我们管成本的小邱！”邱柏问：“你们有管成本的软件吗？”女店员茫然地瞪着两眼，摇了摇头，好像没听说过。

随后是全易、银蜘蛛什么的，都看了。基本每家都是打开电脑，挨个讲解软件功能。邱柏一个也没看明白。还有一家公司把他们领到后面小区单元楼里，那是开发和办公的地方，在那儿聊了会儿，问毛军和邱柏想做什么，说他们都可以给定制开发。邱柏不懂，没搭话。毛军说开发费时费力，将来维护还麻烦。

整整一天，无功而返。邱柏说最多的一句话就是：“有管成本的吗？”

第二天，邱柏开了眼。

北京一家知名酒店，君和召开盛况空前的发布会。邱柏第一次走进那么高级的地方。签到时接待人员问：“有邀请函吗？”毛军老练地说：“没有，我们是特地从外地赶来的！”于是领了两袋资料。

找了台演示机，叫来白衬衣打领带的讲解员，邱柏问：“有管成本的吗？”

那哥们马上说：“有！”立即打开产品，点了一个菜单，马上出来一大串，那哥们很得意地看着邱柏。邱柏立马晕了。

邱柏眯眼看了看，想了想，问：“我们采用分步法，你们可以吗？”

那哥们眨了眨眼，又打开一个菜单，说：“你看，这里有分步结转！”

邱柏又晕了！

定了定神，邱柏问：“我们是连续结转，你们可以吗？”

那哥们愣愣地看着邱柏，这时主席台上音乐响起，开始抽大奖了，头奖是台电脑。那哥们嘿嘿一笑，说：“咱们先看抽奖！”

直到从北京回来，邱柏也不知道到底有没有“管成本的软件”，反正在君和看见过，领导要问，就说君和有。

刚一从北京回来，代理商马上就又联系。有一次去过代理商的公司之后，邱柏莫名其妙地跟着毛军，被代理老板开着白色小面包拉到了当地知名的饭馆请他们吃饭。邱柏特别不好意思，为什么要请我们吃饭呢？白吃你的饭多不好意思啊！项目要是没戏怎么办呢？看着毛军和老板划拳正起兴，邱柏百思不得其解。

箴言 3:

没有需求就没有购买，销售无法卖给不知道买什么的人。

思考:

1. 你有哪些不知所然的“购买”经历？
2. 当时购买的过程如何？
3. 你现在如何看待那次购买过程？

那次考察后不久，因为工艺和技术原因一直无法按期投产，厂里决定重建一个车间来取代无法达标的车间。办公楼里的人都被要求去工地当小工，搬砖、和泥、推车。当了一月小工后，邱柏又开始夜间查上班睡觉的工人，查了一个月夜岗，又被安排去抄录生产数据……

邱柏的梦在日复一日中开始破碎。

2. 入行初问道

步入社会，邱柏参加工作的兴奋延续了不到仨月便消失殆尽了。

那是兔子不拉屎的地方。在办公楼里上班，是邱柏跟工人唯一的区别。

从办公室出来，有三个地方可去。

一是宿舍。连成一排的十几间小平房，眨眼间盖起来的。刚住进去时每天早晨墙上都挂着水珠。十几平方米，六个人，三张床，上下铺，比一屋二十多人的大间算是上等房了。宿舍楼就要动工了，公司领导一直这么说。

二是食堂。两口浴盆一样的大铁锅，一口用来炒菜，一口用来蒸馒头和煮面条。小灶只有重要人物来了才用。小窗里接过半饭盆菜，水泥台的筐箩里抓几个馒头，或在大盆里挑碗面条，顿顿这样。

三是几里外的小卖部。初秋晚上，一包烟，两瓶啤酒，半袋花生米，偶尔拆个猪蹄儿。抽着烟，喝着酒，嚼着花生米，聊着大学的女生，吹着未来的牛，走回那排小平房。

这就是邱柏的日子，无聊中偶尔夹杂着短暂的幸福。

一切好像命中注定。

偶然的機會，邱柏看到从北京拿回来的那本宣传册，里面讲到经济环境、企业发展，讲到业务流程，讲到企业存在的管理问题，也讲到了如何借助信息化手段解决，很有意思。邱柏反复看了好几遍，勾勾划划，还做了很多笔记。

每次看到那些流程和名词解释、那些管理问题和应用效果，邱柏越来越感觉这是个朝阳产业，一定大有可为！如果能帮企业建立这样的系统，那是什么感觉？越琢磨越是思绪起伏，久久不能平静，心里也越发不安。

上大学时，每次坐公交车外出，邱柏最羡慕城里人。那些城里人，骑着自行车穿梭在宽宽的大街上，周末拉着老婆孩子到处溜达，想去哪儿去哪儿，衣冠整齐地走进大楼坐电梯上班。他的目标，就是毕业后能像城里人一样生活。

看看现在，理想很丰满，现实很骨感。

邱柏觉得要考虑出路了。

不是混不下去，是不想再这么混下去了，必须回到城里。

邱柏想了各种可能，选择了三条路，也分析了自己的优势和劣势：

1. 去君和在省会天州的代理商

那本手册上印着天州代理商——同昌电子的联系方式。

优势是在企业干过，画过很多流程图，对管理略知一二，考察过多家软件公司，算半个业内人士。

劣势是计算机水平实在不行，基本上没用过 Windows，软件硬件更不值一提。

机会是软件是朝阳产业，从考察来看，君和懂企业业务的人一定很缺。

威胁是就业形势不好，很多学计算机的毕业生和有工作经验的也都在找工作，和他们竞争，邱柏心里没底。

2. 在天州市找家中小银行

优势是学金融专业，系领导和老师们和很多银行熟，特别是有个老师去银行工作了，可以去找他。

劣势是没什么背景、对银行业务根本不熟，不知道能干什么，再说自己也不是坐得住的人。

机会，除了社会运转离不开货币资金，也没看见什么。

威胁不少，新毕业生、经验丰富想跳槽的专业人才一大堆。

3. 随便在天州找一家公司打工

优势是吃苦耐劳，什么都能干。

劣势是不知道能干什么。

机会是看似到处是机会。

威胁是其实处处是威胁。

邱柏想过很多，甚至都想过出卖体力，不少同学在天州混，自己就混不下去？

最理想就是进入君和代理，匹配度高，更是兴趣所在！

抑郁成疾，那年冬天邱柏得了一场重病，不得已回几百里外的老家休养。

过了春节，听说大年初九天州市有个大型人才招聘会，邱柏跟家里说“回去上班了”，便拽着行李，怀揣两百块钱来到天州，寄居在大学同乡的宿舍里。

简历要准备。

邱柏就一个想法，必须进君和！

最好的选择就是进君和！自己有这样的优势，不会进不去！

虽然早抄好了君和代理同昌电子的电话，不到万不得已，不是十拿九稳，邱柏不会打的。邱柏也没准备厚厚的简历，甚至连毕业证、奖学金那些证书都没复印，而把心思全放在了研究君和的公司和产品上，君和业务主要是什么、可能需要什么样的人，经过深入分析提炼后，邱柏的简历只有一页A4纸。

那一页纸上，先是列了姓名、性别、年龄、籍贯、学校、专业等基本情况，中间是工作经历和成果，包括帮企业设计了什么流程、出台了什么制度等；最后写了自己的优势，熟悉什么、擅长什么、提交过什么方案、考察过哪些软件、对软件行业和各家公司有什么了解和认识等。邱柏力求每一条都是对方最迫切需要的！

招聘会那天邱柏到得很早。也巧，进门第一眼就看到了君和代理商——同昌电子的招聘台！那一瞬，邱柏只看到“同昌电子”四个字和招聘台后一位年纪稍长的老兄，其他都不在视线之内！

邱柏径直走过去，拿着简历，说：“您好，是同昌电子吧？”

那老兄抬头看了一眼，说：“是，你来应聘？”这老兄长相敦厚可靠，加上对同昌电子神往已久，邱柏顿时觉得这位“厚哥”格外亲切和善。

“是，我慕名贵公司已久，去年也参加过君和在北京的发布会，觉得这个行业是个朝阳产业，很有前景，所以来看看有没有机会……”邱柏把那一页简历递上去。

厚哥接过简历，一边看一边点头：“嗯，哦。”快速看完说：“这样吧，你直接到公司谈吧！对了，给你一张我的名片，明天给我打电话！”厚哥打开名片夹说：“正常情况我一般不给名片的！”

邱柏接过名片，名片上印着“副总经理”。

第二天，邱柏用学校门口小卖部的公用电话，忐忑不安地打了电话。对方说让他下午去公司面谈。

走在路上，邱柏有很快就要成为城里人的感觉。公司在市中心一座写字楼里，楼下是繁华的商场和街道。同昌电子在顶层，相连的两个单间，屋子一分为二，外间几个隔断工位，里间是总经理和副总经理的办公室。

厚哥和总经理都在，厚哥把邱柏介绍给了总经理。总经理看上去非常和蔼，说话声调低且温和，让人感觉是一位慈祥的老总，就叫“慈总”吧。

慈总捏着那页简历，随便问了些，就没再谈什么，直接说：“工资是一月

箴言 4：

切忌盲目入行或跳槽，源于梦想、谨慎分析、精准定位，针对性地准备简历。

思考：

1. 回想你之前换工作的原因是什么？
2. 跳槽前进行了哪些思考和准备？
3. 在简历和面试准备上下了多大工夫？