

<<职道>>

图书基本信息

书名：<<职道>>

13位ISBN编号：9787214061560

10位ISBN编号：7214061562

出版时间：2010-1

出版时间：江苏人民出版社

作者：邵勇夫

页数：292

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<职道>>

前言

邵勇夫，一个20世纪80年代初湖南株洲机械厂的工程师，被领导安排在了推销岗位，从此他走南闯北，历经地狱般的锤炼，走上了漫长而曲折、极具传奇色彩的推销生涯。他推销过起重机、柴油机、各种各样的家电、不干胶、皮革、牛奶等产品，经历了很多推销员所经历过的酸甜苦辣。

他曾在送货押车途中遭遇劫匪死里逃生；曾背着微波炉顶着炎炎烈日步履蹒跚地去各家商店游说；还冒着零下42度的严寒和沙尘暴，在横跨3000多公里、纵跨500多公里的内蒙古大草原不停地奔走；他开创了内地厂家亲自站柜台游说促销争夺终端市场的先河……他一句对自己产品充满信心的承诺“就是好！”

为企业签下全年的订单；他用两条瘦腿为内蒙古大草原不停地梳梳子，销售额从全厂倒数第一上升至名列前茅；他凭着比别人多访一家客户，多打一个电话，一次性推销了16个火车皮的微波炉；21世纪，他用一篇小故事为企业讲来两个亿的销售额……他凭着一分根植于心的责任，千方百计地维护消费者利益，凭着一个小小推销员瘦弱的肩膀，让企业一次次从种种导致企业一夜坍塌的危机中化险为夷。

邵勇夫做推销员的15年间，他的销售业绩在他服务过的企业里面都是名列榜首的。

2000年，他一次性推销了16个火车皮的微波炉，创造了中国小家电销售史上一次性成交额之最大买卖！

然而，他却被老板炒鱿鱼了。

那是2000年春节后上班的第一天，他第一个走进了公司大门，等待着老板给他发红包，给他特别嘉奖，然后让老板签了字，到财务就可以领50万的销售奖。

结果他没拿到奖金也没得到老板的特别嘉奖，却被通知去公司人事部。

他还挺激动，心想是不是要提拔他当老总。

人事部长却对他说：“经过评估你不适合营销工作。你可以走人了。”

他如同遭受雷击，傻了、呆了……很久很久，他以为是在做恶梦：这怎么可能呢？

他如此能干，如此努力，人事部长却说他不行了，却被炒了。

他回到家，一脸的悲伤，呆呆地坐在沙发上，不吃不喝呆坐了三天三晚……在他绝望之际，突然想到他的人生信条：说你行你就行，说你不行我更要行。

他在广东珠三角的企业群再一次逐家上门找做推销员的工作，他一次次满怀希望地出去找工作，又一次次地失望而归，所到之处全是碰壁。

所有的企业老板好像事先串通好了一样，都说他不行了，人家说你做推销员那么厉害为什么被炒鱿鱼？说得他是哑口无言！

他真的遭遇到了全世界的否定，统统说他不行了。

没有老板给他产品推销了，他做什么呢？

他推销他自己了。

他用两条腿做笔、血汗做墨、苍茫辽阔的大地做纸，历经20年风霜雨雪写就了这部长篇报告文学《职道》。

经千锤百炼、岁月沉积，不仅成就了一部当代优秀报告文学作品，也成就了一部不朽的职场圣典，先后被中外近千家新闻媒体连载选载专题报道，震撼了亿万读者的心灵。

经历九曲十八弯，他的名字一夜之间成了老板们争相抢注的“名牌”。

他把自己成功地推销给了社会，成为中国员工的典范人物，也成了当代无数青少年崇拜的精神偶像，为21世纪的人们树立了一面传播智慧、倡导伟大职业精神的旗帜。

这就是《职道》暗示给人们的：一个人的价值在哪里？

敬业！

珍爱上苍赋予我们的每一份工作，不折不饶、坚持不懈、永不言败，占三尺地盘就要放万丈光彩。

一个国家、一个民族、一个群体、一个企业，真正要变得强盛，背后必须要有这样的思想这样的

<<职道>>

精神，这也是我们出版这部作品的目的所在。

<<职道>>

内容概要

本书不仅是一部记述推销员生活的纪实文学作品，更是一部对于坚韧、勤奋、敬业、诚信、职业精神的颂歌和礼赞！

20世纪，他一句对自己产品充满信心的承诺“就是好！”

为企业签下全年的订单；他用两条瘦腿为内蒙古大草原不停地梳梳子，销售额从全厂倒数第一上升至名列前茅；他凭着比别人多访一家客户，多打一个电话，一次性推销了16个火车皮的微波炉。

新世纪，他用一篇小故事为企业讲来两个亿的销售额！

邵勇夫被媒体誉为“中国销售第一人”。

此书是邵勇夫关于推销生涯的自传。

2009年，《湖南教育》杂志、湖南教育电视台、中华全国总工会《现代企业文化》、国家人力资源和社会保障部《职业》杂志等多家媒体专题报道了邵勇夫的巡讲活动，盛誉邵勇夫：“励志名师”、“职业指导专家”。

本书是一部弘扬崇高理想情操，倡导诚信、敬业、社会责任感、正义感的图书。

在当今大学生就业难的背景下推出《职道:最伟大的推销员是怎样炼成的》具有极大的现实意义、实用意义。

作者简介

邵勇夫，爱岗敬业创造性工作的标杆人物、励志演讲家。

1986年，在湖南株洲一家国企踏上了推销路，从此，他在广阔天地品味人生，阅读中国大地这部波澜壮阔960万平方公里的大书，一步一个脚印地从事推销工作，一步一个字地实录自己的生活，书写中国推销员的英雄史诗……

2001年，出版《我推销我生存》，被中外无数主流媒体持续关注。

2007年开始，游走于全国各地的企事业、大中专院校、中学校园演讲，为广大青少年和各行各业的人们进行励志教育。

2009年，《湖南教育》杂志、湖南教育电视台、中华全国总工会《现代企业文化》、国家人力资源和社会保障部《职业》杂志等多家媒体专题报道了邵勇夫的巡讲活动，盛誉邵勇夫“励志名师”、“职业指导专家”。

书籍目录

编者的话 第一章 初任推销员 第二章 掮客 第三章 驰骋天下 第四章 远征归来 第五章 一句“就是好”签订全年订单 第六章 职场怪圈 第七章 不干胶先生 第八章 拼命三郎 第九章 战旗不倒 第十章 寻访消费领袖 第十一章 107国道历险记 第十二章 策划政府 第十三章 推销自己 第十四章 四省总督 第十五章 在黑暗中求索 第十六章 我的长征路 第十七章 第一上帝 第十八章 促销有方 第十九章 逃亡 第二十章 摆地摊 第二十一章 孤胆取义 第二十二章 撒谎孩子的故事新编 第二十三章 年薪68万 第二十四章 海市蜃楼 第二十五章 诚信宣言 第二十六章 遭遇陷阱 第二十七章 希望与绝望 第二十八章 驾驭上帝 第二十九章 小品牌的胜利 第三十章 携妻追月 第三十一章 集宁追款 第三十二章 与狼共舞 第三十三章 小市场大销售 第三十四章 暗流 第三十五章 政变 第三十六章 十面受敌 第三十七章 “赢销”时代 第三十八章 自由推销人 第三十九章 走进直销 第四十章 震惊全国的直销论坛骗局 第四十一章 一篇小故事讲来两个亿 后记 坐在家办大学

<<职道>>

章节摘录

“你没那本事，不行！”

“我自尊心受到了伤害，那时，我还没学会忍耐，我争辩道：“不行？”

不行我能当全国联合设计组的副组长！

不行，我一次谈判为重型机械厂增收80多万元非标费！

不行，我京广线跑了一趟，吸引来那么多的大客户！

你说我不行，让我走好了！

“我这不是开旅店，说走就走。

我托老厂长，老厂长给市工业局罗局长挂了个电话，罗局长就写了张条子给我。

我把这张条子送给重型机械厂的“改革厂长”，“改革厂长”看了条子，在我面前第一次和颜悦色，而且追悔莫及：“小邵，你有这层关系，怎么不早说呢？”

其实你很有才干，你去吧，到海南干得好就干，干不好再回来，我给你个厂长助理或者是总工程师干干。

海南受聘就这样轻而易举地成功了，而且厂里还连续发了我3个月的工资。

那几天，吴春芳在娘家玩麻将玩得走火入魔，不吃饭，不睡觉，甚至不上班。

妈曾嘱咐我：“算了，你别管了，她愿意玩就玩，你常不在家，她又是在娘家玩。

”所以我也没再说她。

已经两岁的小诗诗正牙牙学语，不太清晰地唱着从日本动画片上学来的歌：“我要我的爸爸，我的好爸爸，只要我见到他，就让他回家……”我背上行装，与我的小诗诗挥泪告别，是岳母大人领着

小诗诗送了我一程，特意嘱咐：“邵勇夫，这次去了要好好干，别像在这里似的，干不下去了。

”我很感激，但这话却又刺伤了我的心。

我在哪里不是好好干呢？

回想在重型机械厂三年的工作，搞产品工艺、科技情报、质量管理、新产品开发、产品销售，围绕着产品干了一个循环，哪一项工作我不是尽心尽力地好好干了呢？

刘总工程师就曾夸奖过我：“邵勇夫工作积极主动，不像有的人那样属算盘珠子的，拨一下，动一下。

”然而，我却是在重型机械厂干不下去了。

看来，这好好干的“好好”两个字要重新认识，怪不得在大学读书时，有位老知青同学说：“干工作你光好好干不行，要会干。

”怎么才算“会干”呢？

<<职道>>

编辑推荐

《职道：最伟大的推销员是怎样炼成的》他做推销员，一句“就是好”为企业签来了全年订单；做传媒人，一篇小故事为企业讲来两个亿；做公关，凭着一分根植于心的责任，让企业一次次从种种危机中化险为夷……从20世纪80年代开始，他用两条腿做笔、血汗做墨、苍茫辽阔的大地做纸，历经20年风霜雨雪书写的长篇报告文学《职道》，与作家跌宕起伏的人生共蹉跎、共成长。

经千锤百炼、岁月沉积，不仅成就了一部当代优秀报告文学作品，也成就了一部不朽的职场圣典，先后被《中国作家》、《知音》、《家庭》、《商界》、《北京晚报》五色土副刊、《南方都市报》每日专栏、《天津日报》文艺副刊、美国《侨报》、湖南卫视等中外近千家新闻媒体连载选载专题报道，震撼了亿万读者的心灵。

其人也因书而成了高校学子、企事业员工的励志名师和广大青少年崇拜的精神偶像。

经历九曲十八弯，“邵勇夫”三个字成了老板们争相抢注的“名牌”。

他，为21世纪的人们树立了一面倡导伟大职业精神的旗帜。

“中国第一推销员”成功背后的故事 一篇小故事为企业讲来两个亿 一句就是好的企业签
来大订单 夹缝中的推销员人生惊心动魄 拼出三尺地盘就要入万丈光彩

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>