

<<晋升赢在职场的秘密>>

图书基本信息

书名：<<晋升赢在职场的秘密>>

13位ISBN编号：9787545410822

10位ISBN编号：7545410823

出版时间：2011-12

出版单位：广东经济出版社有限公司

作者：永秀

页数：249

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>

## <<晋升赢在职场的秘密>>

### 内容概要

25岁的袁子鸣年少得志，被总部派往分公司担任副总经理一职，不料遭到顶头上司的暗算，被迫出局。一切归零，他不得不从普通业务员做起，头顶的业绩压力、暗流涌动的同事关系、利益纷争、偏执一词的客户信任危机……这一切让他的职场生涯变得波谲云诡。

然而，聪明的袁子鸣没有被困难击倒，他抽丝剥茧，逐一出牌：对业绩压力，利用同学的人脉关系，经过缜密的心理分析，准确把握客户需求，最终顺利拿下大单；对同事的恶意讹诈，以彼之矛攻彼之盾，最终巧妙化解，从而将咄咄逼人的同事转化为利益同盟者；对于心有不服的下属，软硬兼施，最终收服人心，提升了团队凝聚力……

从高管到普通业务员，再回到高管，袁子鸣得以在各个层面透视职场。人们对潜规则顶礼膜拜，其实最博大精深的却是职场“显规则”：升职是门技术活，职场拼的是智力，不是蛮力；玩的是“阳谋”，而不是阴谋。

## <<晋升赢在职场的秘密>>

### 作者简介

永秀

原名袁永攀，江苏南京人，现在一家保险公司做管理工作，沉浸保险行业多年，对保险市场十分了解，内心感触良多，工作之余，奋笔疾书，创作了本作品，描述了目前中国保险市场的发展和机遇下，一位高管在职场奋斗的升迁历程。

## <<晋升赢在职场的秘密>>

### 书籍目录

#### 第一卷 涅槃

1. 新官上任
2. 管理是门艺术
3. 大棒
4. 萝卜
5. 职场滑铁卢
6. 少年得志是一种悲剧
7. 酒席上的小道消息
8. 归零
9. 毛女士和陈文武
10. 做单比赛
11. 人脉法则和心理分析
12. 涅槃

#### 第二卷 破茧成蝶

13. 营销之路
14. 笑得让人想抽你
15. 你们卖保险的都是骗子
16. 讹诈
17. 我心中有猛虎在细嗅蔷薇
18. 先兵后礼
19. 天上掉下个美女上司
20. 干一票大的
21. 做足工夫
22. 军官班
23. 一气呵成
24. 破茧成蝶

#### 第三卷 成长的阶梯

25. 创造新的圆圈
26. 晚宴上的机锋
27. 女教官
28. 杀猪婆与烧鸡公
29. 办公室主任
30. 弹劾
31. 保险传销是一家
32. 既生瑜何生亮
33. 对什么人用什么招
34. 官大一级压死人
35. 找老婆的唯一条件
36. 智慧之道
37. 三家并济

#### 第四卷 走向卓越

38. 名片如天女散花般飞洒
39. 不二人选
40. 绝妙棋子
41. 羊变成狼

<<晋升赢在职场的秘密>>

- 42. 先干掉一个再说
- 43. 思想工作
- 44. 验一验
- 45. 把柄
- 46. 挖墙脚风波
- 47. 公司有内鬼
- 48. 保险带来爱
- 49. 回到起点

## <<晋升赢在职场的秘密>>

### 章节摘录

版权页：是她逼我写的。

我劝了她很久，她就是不听，非要跟您作对不可，还逼我跟她一起。

袁经理，我以后再也不敢了，您就原谅我这一次吧，我以后一定听您的吩咐，唯您马首是瞻。

”“嗯，好，这样吧，你给我写个保证书，签上你的名字，这事我就不再追究。

如果你以后表现得好，第三营业部经理的位置，我会给你谋划谋划的。

”“谢谢，谢谢。

我这就写，这就写。

”王小明感恩戴德地说道。

王小明写好了保证书，袁子鸣让人把办公室门上的字擦掉，然后在公司散播出一则消息，说区经理有意让王小明接任陆昕的位置。

陆昕这女人的耳目还是相当灵敏的，她一听到这消息，第一时间找到王小明，与王小明谈了一次话。

虽然王小明仍是在不停地拍她马屁，但此时在陆昕眼中，王小明的话已经变成了虚与委蛇。

陆昕可以肯定，袁子鸣真的给了王小明什么承诺，因为她感觉到，王小明的眼神有些躲闪，肯定有事瞒着她。

再一想，她这两天跟袁子鸣对着干，惹出来这么多事，然后又联想到昨天孟学田被袁子鸣当场撸掉。

要换掉她这个部经理，对袁子鸣来说又是轻而易举的事。

陆昕有点胆怯了。

看来，新来的这个区经理真的有几把刷子啊。

他是这几年来最难对付的一个区经理。

郭海军算是不错的了，甚至比袁子鸣更狠一点，却没他阴。

这家伙做事一环套一环的，可是你不知道他到底要干什么，晃晃悠悠就进了他的套，然后被他吃得死死的。

这哪像个二十几岁的小伙子，倒像个历经风霜的老狐狸。

陆昕终于还是认输了，不管怎样，她这个营业部经理的位置得先保住。

于是陆昕主动来到袁子鸣的办公室。

这一次的谈话，袁子鸣占据了绝对的主动权，陆昕完全没有了脾气。

于是，袁子鸣又适当地安抚了她一下。

这次谈话就算顺利结束了。

谈话结束后，陆昕公开向袁子鸣道歉，道歉书在龙翔营业区的早会上公开宣读。

天时大厦的安康南京总部总经理室，徐兆麟手上拿着企划部拟订的下个月的任务计划书，看着龙翔区的计划数字，他摇了摇头。

袁子鸣这小于一举搞定了三大巨头，目前明面上已经没有不和谐分子了。

只有一个史东明还没有显山露水，估计要打暗战了。

不过，袁子鸣那边现在形势大好，是给他提任务的时候了。

徐兆麟大笔一挥，把龙翔区的任务加了50%。

第二天任务下发，袁子鸣接到这个任务，哑然失笑，看来徐总已经等不及了，可是现在这个任务对他来说还是很有压力的。

毕竟，这个区最具影响力的史东明还没有搞定，这种情况下，目前的平静都只是暂时的。

如果他的工作得不到史东明的支持，或者史东明在暗中使坏的话，管理工作不会顺利，袁子鸣仍然会处于被动状态。

可是，如何才能收服史东明呢？

袁子鸣轻轻敲着桌子。

这人从不显山露水，也不肇惹事端，根本抓不到他的把柄。

要想控制他，必须先逼他出手，把他逼到明面上来。

可如何才能把他逼出来呢？

## <<晋升赢在职场的秘密>>

忽然一个词跳入袁子鸣的脑海，那是保险行业最流行的一个词：“挖墙脚”。

龙翔营业区是个老营业区，这个区的业务员都是老油子了，尤其以几个部经理为首，对于他们来说，对业绩的追求已经激发不出他们的热情，他们大部分的心思反而用在钩心斗角上，也正因为如此才使这个区成为有名的难管区。

既然是这样，就来个鲶鱼效应吧。

挖条“鲶鱼”回来，也许会把这些人给盘活。

而且，一旦有人威胁到史东明的地位，史东明恐怕不会再坐得这么稳吧。

袁子鸣做事雷厉风行，说干就干，因为在徐兆麟那里争取了不少费用，袁子鸣开始瞄上同行业几家公司的部经理以上职级人物，并与他们频繁接触，大有招贤纳士之势。

这一举动也引起了龙翔区内部人员的讨论，他们看到同行业不少部经理一个一个地来到袁子鸣办公室谈话，嗅到了不一般的气息。

袁子鸣忙着挖墙脚的同时，也在筹划着开一次大早会。

因为从他人主龙翔营业区以来，虽然以迅雷不及掩耳之势办了几件事情，给整个营业区带来了一些震动，以暴制暴，奠定了自己的权威，但是还没有跟全辖区的业务员作过一次深入的交流。

所以，袁子鸣想借这次冲刺任务的启动会，与全区的业务员作一次交流。

一大早，袁子鸣就来到办公室，坐在办公椅上打腹稿。

由于前面几天他采取了以暴制暴的手段，所以这次大早会，他得温和一点，刚柔并济，需要来点感情攻势了。

等到9:00的时候，龙翔区的业务员基本都到齐了，除了一些长期不出勤已经濒临离职的人员，基本上全勤。

在吴筱苓简短的介绍后，袁子鸣便直接上台了，他上台后开门见山地说：“各位好，我已经来龙翔营业区两个多星期了，还没有正式跟大家介绍过自己。

不过，我们龙翔区的同事们都很聪明，所以我想大多数人应该都是知道我的。

那

## <<晋升赢在职场的秘密>>

### 媒体关注与评论

随着现代职场竞争日益激烈，要想在职场上要发展，阴谋诡计、耍小心眼、使手段的论调甚嚣尘上，书中袁子鸣的做法令人钦佩，这样才能成为职场中最后的赢家 ——某大型外企职业经理人少华故事很精彩，把我们保险人的职场生活状况描述得很真实。

看过之后，我更坚定了自己的保险销售之路。

——保险业务员 卫东 书中涉及不少销售技巧和销售策略的介绍，这对业务员来说是生动的教材。

我准备团购一批，用于培训学员 ——销售培训员 彭国军一口气看完了，感觉意犹未尽。

看的过程挺揪心的，总在想接下来该怎么办，不料主人公气定神闲、见招拆招，真是大快人心。

——网友 狂奔的蜗牛

## <<晋升赢在职场的秘密>>

### 编辑推荐

《晋升赢在职场的秘密》编辑推荐：职场拼的是智力，不是蛮力；玩的是阳谋，不是阴谋，一位高管的职场升迁笔记，深度揭示赢在职场的终极秘笈。跌宕起伏的故事情节，扣人心弦的人物命运，运筹帷幄的攻心大计，决胜千里的阳谋奇术。

<<晋升赢在职场的秘密>>

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>