

## <<我的IT五年>>

### 图书基本信息

书名：<<我的IT五年>>

13位ISBN编号：9787807670230

10位ISBN编号：7807670231

出版时间：2009-6

出版时间：山西经济出版社

作者：王雪

页数：302

字数：380000

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>

## <<我的IT五年>>

### 内容概要

作品以自传体回忆录的形式，真实详细地记录了一个职业女性从崭新的销售人成长为一位职业经理人的心路历程。

作者通过在两家IT公司走南闯北的任职经历，为读者展示了一个集销售和管理为一体的职场全貌。

作品详细地对新人入职，销售要领，职场规则，管理要务，甚至从招聘细节到新人培养都作了详尽的分析，既有真实生动的销售案例，也有从实践中总结出来的管理方法，是一本不可多得的销售管理类的活教材。

小说中每个章节后面都附有一段足以让所有销售人都引以为鉴或感同身受的职场感悟，这些已然成为同行业众多公司销售人员的“圣经”。

## &lt;&lt;我的IT五年&gt;&gt;

## 书籍目录

第一篇 销售之旅——深圳 第一章 IT牛犊子 第二章 奔跑的扁平足牛 第三章 不听话签单法  
 第四章 充满血泡的中秋和窘破的国庆 第五章 边防证的故事 第六章 第一次警钟敲响的时候  
 第七章 绚丽的夕阳和重生的自己 第八章 过节的样子 第九章 第二次“警报” 第十章 瓶颈  
 期中的疲惫和逃避 第十一章 我们的团队，永远的大家庭 第十二章 职场政治是一门好学问 第  
 十三章 竞聘的启示 第十四章 走上管理之前的准备 第十五章 第四万份合同 第十六章 给自  
 己和感情放了个大假 第十七章 走上管理第二篇 走上管理——烟台 第一章 走马上任 第二章  
 新官上任何用火 第三章 冲突是相互了解的催化剂 第四章 签单一定要喝酒吗 第五章 我和  
 二部经理 第六章 会工作，更要会生活 第七章 与时俱进的管理策略 第八章 生姜不是老的辣  
 第九章 业绩不是求来的 第十章 问题的奥妙 第十一章 磨练也是一种锻炼 第十二章 革命靠  
 自觉 第十三章 成长靠自强 第十四章 工作有限，爱心无边 第十五章 终点在左，起点在右第  
 三篇 锤炼之痛——青岛 第一章 耐人寻味的开场 第二章 优秀的山芋团队 第三章 遭遇经验  
 主义 第四章 对抗是团队关系的冷冻剂 第五章 当差别成为差距 第六章 细致并不入微的工作  
 第七章 遵义会议的失败 第八章 一杯咖啡卖一万 第九章 造势 第十章 有距离才有尊重 第  
 十一章 上下级之间的相处 第十二章 团队凝聚力无处不在 第十三章 书中自有动力在 第十四  
 章 大蒜大蒜快出苗 第十五章 替代 第十六章 管理中的民主集中制 第十七章 时刻锻炼着  
 第十八章 代总监 第十九章 经理和总临之间 第二十章 经理和经理之间 第二十一章 销售前  
 台和服务后台之间 第二十二章 销售总监和行政总监之间 第二十三章 总监换任 第二十四章  
 惊天响雷般的昌平会议 第二十五章 五一的狂欢年会 第二十六章 走亦走，留亦留第四篇 走过  
 创业——青岛—北京—青岛 第一章 和创业面对面 第二章 创业前奏曲 第三章 在不和谐的团  
 队中艰难行进 第四章 行政总监迎头赶上来了 第五章 期权是个什么东西 第六章 办公室政治卷  
 土而来 第七章 调任北京 第八章 磨刀霍霍，大肆裁员 第九章 激励使人进步 第十章 仅有  
 销售是不够的 第十一章 北京生活札记 第十二章 罢了，罢了，再见吧 第十三章 告老还乡不  
 衣锦 第十四章 利用客户的竞争对手签单 第十五章 促成签单，从一个短信开始 第十六章 从  
 跌倒的地方再次跌倒下去 第十七章 创业之痛第五篇 归去来兮——深圳 第一章 得到再从失去  
 开始 第二章 终点又回到起点 第三章 大事件小意外 第四章 借力最省力 第五章 老谋也要  
 深算 第六章 在培育中成长 第七章 再谈造势 第八章 利诱不威逼 第九章 调整势在必行  
 第十章 身负重担不由己 第十一章 乾坤大挪移 第十二章 扭转乾坤 第十三章 尘埃落定

## &lt;&lt;我的IT五年&gt;&gt;

## 章节摘录

我一直认为自己只出了两个单，因为有一个单是同事帮助签的。我一直希望能自己独立一个月签够三个单，没想到后两个月却一直在两个单当中徘徊……也许是9月的转正太顺，也许是受国庆的影响，不管怎么说，我得承认，刚刚做销售时我的心理素质不算很好（除了有一个永远不认输的心态）。

后来的10月、11月我的业绩一直在一个很一般的水平，一般到什么性质呢？到我差点被炒鱿鱼。

10月我签了两个单，11月只签了一个单。那段时间，少了很多激情和冲劲（所以我前面提到光有激情和冲劲是不够的，呵呵）。每天开始对着电话簿发呆，不想打电话。不出去见客户的时候在办公室傻坐着，但又不能一直傻坐，不然经理和总监会来找你。于是我开始找地方逃避这个氛围，那时候还没学会假装见客户，于是用了一个很笨的办法，躲洗手间！

公司占用了一个大厦的整层楼，所以洗手间也是在公司里面不对外的，洗手间是单独分开可以上锁的那种。我就经常像个鸵鸟似的在洗手间里躲着，特别困的时候居然还能靠在上锁的门上打瞌睡。每次进去15分钟到半个小时，一天下午最多的时候进去了四次，呵呵……够叹为观止吧，不知道有没有人发现过。

这样下去也不是办法，正当我找不到前进的方向和动力时，总监及时给了我一针“强心剂”。与其说是强心剂，还不如说是当头棒喝。

那是11月底的一天，我正百无聊赖地坐在位置上发呆，总监走过来，用力敲了敲我的桌子：“下个月如果还签不了三个单就走人！”

说完这句话他转身就走了。

现在想起来也许是当时我太让公司失望了，一个能当月转正的人（当时能当月转正的同事极少）居然在后两个月表现这么低迷。

但当时我想不到那么多，只有两个念头闪现在我脑海中：绝不能因为辞职再麻烦我的朋友，绝不能被炒鱿鱼（这辈子我还没有被炒过鱿鱼呢）。

总监的这一当头棒喝反而让我清醒了，我的斗志一下子又回来了。

晚上，易易约我去南山吃鸡煲。

那段时间我们很喜欢南山那边的一家鸡煲店，因为里面有草菇，而别的店里没有。我们坐在小店里，一边吃着鸡煲一边聊天。

我告诉她工作上遇到的困难，她不以为意地说：“我相信你没问题。”

我望着她，她不经意的话总是能带给我很多信心，我心里对她真是充满了感激。

易易是我初中就开始交往的同学，如今我俩都成为了彼此最重要的一个。

来了深圳后，除了在她家住的日子，我们分开的时间从没有超过一周。

也就是说我们一个星期起码会见一次，这在我孤独的深圳生活中，无疑是最大的安慰。

我们俩还开玩笑猜易易老公会不会吃醋，因为易易老公曾经说我们像同性恋一样。

我们就无聊地设计了一个搞笑的情节：易易在某一天临睡前跟她老公讲：“豆豆说她喜欢上我了，我也是。”

按他的性格，肯定会闷闷地说声：“嗯。”

然后倒头就睡，睡到半夜时突然起身，坐在床上说一句：“我成全你们。”

然后倒头继续睡。

我们俩为自己设计的情节大笑不已。

吃喝差不多了，易易开始跟她老公打电话让他过来，我突然觉得她老公很可怜哈，常常被我们这样拉过来埋单。

或者我们三个也会经常玩一个猜账的游戏，每个人对吃的饭菜估一个价，最后结账时相差最远的那个

## &lt;&lt;我的IT五年&gt;&gt;

人埋单。

基本上每次我猜的价格都会在他们俩中间，这样怎么也轮不到我埋单的。

他们总是这样小心而体贴地保护着我微妙的自尊心。

很快易易老公来了，坐下来闷头吃我们的“剩菜”，席间给他讲我们设计的情节，两个人边讲边笑，易易老公毫无表情继续吃他的。

许久才冒出一句：“也可以啊。”

一句话又惹来我和易易一阵爆笑。

那晚我们分手的时候，易易不经意地说了句：“知道吗？”

肯亚居然也上网了，他的网名叫肯亚。

听说，肯亚是一种咖啡的名字。

我心里一动，没有说什么。

第二天到了公司，我第一时间上网打开自己的QQ。

上线，查找好友——“肯亚”！

指令一发出，系统马上执行，很快搜索到了——“肯亚”！

我盯着屏幕仔细看了一下，居然叫“肯亚”的只有一个人。

打开“肯亚”的详细资料——年龄，毕业院校，职业，星座都符合肯亚的情况。

其他倒没什么说明了，但现有的资料表明，应该是他了！

点击加入好友——“下一步”，居然一下子就成功了，并不需要身份验证什么的。

我在心里轻轻地笑了一下，看来这家伙是刚刚用上这个，只会用来聊天，还没有应有的防范意识——从此我也就只能通过网络来关注肯亚。

其实我所谓的关注，也只是在无数个和易易没有约会的晚上守在网吧的某台电脑旁，默默地看着肯亚的头像在那里或暗或明。

晚上9点，肯亚的头像亮了起来——肯亚来了！

但肯亚并不知道我也在，因为在他的好友群里他压根不知道我的存在，也不知道我加他为好友吧。

或许那一天会有信息提示，但肯亚不会在意的，因为他的安全设置会让类似的信息很多，他又怎么会去在意一个叫“树枝”的人呢？

即使他知道树枝是谁，也不会理会我的。

肯亚的头像还在亮着，这个时候他在做什么呢？

或许在打游戏，或许在聊天吧。

易易也在线上，是和她在聊天吗？

我看着电脑上的时间已经零点了，我打开肯亚的消息框，输入“886，晚安！”

然后点击——“取消发送”，下线，走出网吧。

一夜无眠——P17-19

## <<我的IT五年>>

### 媒体关注与评论

当代职场，男女差别已不再明显，职场中的女性也需要有更多的韧劲，有时甚至她们需要像男人一样去战斗。

虽然以女性为题材的职场小说很多，但这本完全以真实经历为蓝本写成的感悟式作品似乎更耐人回味。

中国作家协会会员，著名作家——彭懿 IT行业一直被喻为“朝阳产业”，很多年轻人都热切希望投身其中，而如何从“朝阳”走到“如日中天”更是所有IT从业者的梦想，在这方面本书已然给我们作了最好的诠释，作者的这段职场历程就像是行业里的一面镜子，光可鉴人。

中企动力科技集团股份有限公司总经理——陈丹

## <<我的IT五年>>

### 编辑推荐

《我的IT五年》献给为追求高质量生活而奋斗的职场人，IT人最真实的生存状态和成长经历，北京中关村、上海浦东张江科技园、深圳南山科技园。所有IT从业人员都感同身受的职专奋斗记。

<<我的IT五年>>

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>