

第二十六届 营销代表开训典礼召开

近日,东莞市民兴电缆有限公司第26届营销代表开训典礼在办公大楼一楼多功能培训室召开。为期15天的营销代表培训拉开帷幕,参加此次开训典礼的有我司营销总监夏跃东和营销副总何正伟以及FIEA采购中心总监黎金鹏,技术中心张洪波总工程师及公司的各个部门主要负责人以及培训师等共五十余人。

开训典礼首先有民兴厂歌,接着夏总、何总及各相关部门领导都在开训典

礼上作了热情洋溢的讲话,都希望每个营销代表从自己做起,继往开来,与时俱进,为民兴电缆的销售事业贡献出自己全部的力量。之后学员们欣赏营销副总,紧接着大家为在座领导展示了自己丰富多彩的表现活动以及个人才艺。

最后,在场所有人员合影留念,记录了这一美妙的时刻,这次第26届营销代表开训典礼圆满完成!



狼的启示

前些天我听了关于“团队执行的狼性智慧”讲座,而今天当我们《狼图腾》和各种狼群的资料作为我们在激烈的电视行业生存指南的时候,如何练就出一只真正意义上的狼的团队是在我们全体同仁面前的一道共同任务,结合公司实际,我想跟大家的一些想法和队友们一起分享。

第一、当在新时代“团队”这个词充斥着我们对狼性和狼性驱动着我们的时候,如何领会“团队”的实质是建立一直有战斗力的团队的前提,我认为,所谓“团队”,就是一群人,一群有着共同目标而且认同这个目标的执着的人,有着严密组织架构,一个坚强的核心,每个成员都坚守自己岗位,这才构成一个团队!狼的故事告诉我们,在追寻猎物的过程中,为什么能成为在所有哺乳动物中,最具攻击性,就是它能够把所有的精力集中到捕猎的目标上,它们盯紧猎物,不达目的誓不罢休。为了捕获猎物,它们往往一连几个星期给猎物跟踪一只猎物,狼群轮流合作,接力追捕,在运动

中寻找每一个战机。对于无法达到的目标,它们绝对不会做出无意义的行动,没有明确的目标干不成大事,没有专注的精神干不成大事,没有对目标的坚毅执着干不成大事,每个生命都是自然界的奇迹,只有把自己的潜能发挥到极致,将团队的效能不断提升,实现从优秀到卓越的伟大转变,才算没白活一回!

第二、要锻炼出一支具备狼性的团队,团队成员之间的彼此信任,相互忠诚是至关重要的。狼对同类忠心耿耿,全心全意地关爱着自己的同伴,狼群的成员们一起捕猎,铭记以及共同的敌人,彼此信任,相互忠诚。一些狼存在的目的,就是确保整个狼群的存活。在狼的世界里,信任是一种生存的本能,忠诚是一种傲人的风骨。当今这个资讯更替比任何时代都要快的社会,身出其中,团队中的成员面对诱惑也是千万中,时时挣扎在利益的旋涡中,没有对公司的忠诚将注定这个团队的心不能往一个方向想,力不能往一个方向使,那么公司的竞争实力将大打折扣。

如何发挥班组在安全生产中的作用

在企业,班组作为安全生产的最直接执行者,在安全生产环节里扮演着重要的角色,而班组安全生产工作做得好不好,班组长作为至关重要,班组长的职能作用发挥得如何,直接关系到影响着班组的各项工作。那么如何让班组在安全生产中发挥好它的作用呢?

第一,选好班组长。班组长必须具备以下能力:较高的安全意识和安全知识出色的技术能力和个人素质较强的组织能力和应变能力。通过安全生产标准化建设,推进班组安全标准化的创建,对班组长及班组成员进行以安全意识、安全常识、技能操作、质量管控、组织协调力、应急救援等内容为重点的培训,培训方式以现场操作与理论考试相结合,每次培训结束后,要进行实践与理论考试,考核不过关者,要继续培训、考核,做到培训一个成熟一个,使他们真正认识班组第一责任人的重要性。

第二,让班组长当好生产、安全最前沿的指挥官。班组长要履行“一带头、二认真、三检查、四坚持”的岗位职责,即:一带头:带头组织、指挥好本班的生产和工作,对本班负全责,完成当班生产任务和安全生产工作二认真:认真开好班前会,认

真落实当班任务三检查:进班前检查各生产环节是否有隐患以及隐患治理情况,班中检查生产进展、工程质量情况,班后检查是否有遗留隐患;四坚持:坚持“安全第一”的生产原则,坚持按标准化作业,坚持服从安排、协调组织生产,坚持现场交接班。因岗位职责明确,各班组长严格执行,把好安全生产关口,充分发挥“兵头将尾”的作用。

第三,调动班长的积极性和主动性。认真开展好班组安全活动:根据不限时期的安全情况和工作重点,开展有针对性的安全活动,如“班组安全竞赛活动”、“班组安全承诺”、“百安活动”、“揪心班组”、“五好班组”等,调动班组长争先创优、你追我赶的积极性,为班组安全生产工作起到了超前防范、超前控制,防患于未然的效果。

第四,完善安全奖惩机制。按照班组安全标准化建设,定期对班组考核分为优、中、差三个档次来评定奖励把班组的安全生产、安全状况同班组班长的收入挂钩考核,多劳多得、干好受益,让班组长感到压力,促使他既要协调好当班生产,又要全力确保当班安全,各班组长都争当“安全班组”、“放心班组”,树立“先

安全后生产、以安全促效益”的思想意识,把好安全生产关,将事故苗头消灭在萌芽中。

第五,保持班组安全机构不成立。确立以班组长为前的安全协小组,为班组长配备

班组长安全员,形成班组长管理互保互查一条线,以班组长全面负责,其他组员协助的方式,对当班的工作承担责任,不留死角,自觉执行各项规定,反三思、查隐患、堵漏洞,营造安全生产的良好局面。

祸在脚下【漫画】



管理者如何以身作则?



管理者可以吸引下属的注意力,努力使自己成为一个可靠的“自我管理”的榜样。如果你想让员工成为有效的“自我管理”者,你自己就得成为一个榜样,你自己就得成为一个榜样,为你提供一个小窍门,以生动、详细、易于理解的方式来展示“自我管理”的行为。一旦管理者的行为被“注意”之后,下属一般会重复所观察到的行为。管理者的一部分任务就是为下属练习“自我管理”提供机会,并鼓励他们通过示范来学习。

领导干部实行领导,一是靠话语,另一个是靠行为,这就是中国古代所谓的言行、身教。话语是很重要的,通过话语才能进行思想引导,才能把人们的认识提到相应的高度——但作为企业领导,光有话语是不够的,还要靠行为,日本著名企业家松下幸之助为力,要强调高业绩主义。首先老板就要以身作则,带头起作用,让部下从一开始就参加工作,就培养敬业的好习惯。

“禁胜于身则令行于民”这句话就是我们常说的“只要以身作则,就能令行禁止”。此语出自春秋初期政治家管仲。管仲在兵法中说:“不法法则事无成,事无成则法令不行,令而不行则令不立也,法而不行则法令者重也,重而不行则赏罚不能信,信而不行则赏罚不能先也之也。故曰:禁胜于身则令行于民矣。”

员工们模仿你的一系列的坏习惯。例如,我习惯在下班前把办公室清理一下,把没完的工作带进家里回家,坚持当天的事当天做完。尽管我从未要求过我的助手和秘书也这样做,但是她们养成了每天下班时,也常提前把办公室清理。作为一个经理,重任在前,职位越高,就越应重视给下属留下好的印象。因为经理总是处于众目睽睽之下,所以你在做任何事情时务必考虑到这一点。以身作则的好处是,过不了多久,你的部下就会照着你的样子

去做。”

促进下属对于示范过的“自我管理”的回忆,并鼓励他们以亲身体会的方式来练习这些行为,为他们提供动力,强化示范作用。以上所述的加强管理者的示范,目的在于让下属产生良好的“自我管理”的欲望,不能时时都要管理者紧盯。只有调动员工的积极主动精神,发挥他们的创造性,才能使管理工作卓有成效。

美国大器晚成女企业家玛丽·凯在榜样激励问题上有着自己独到的见解。她认为,领导的速度就是众人的速度,称职的管理者应以身作则。例如,所有的管理者都必须对行为的产品了如指掌,这项工作并不复杂,它只是一个如何做准备工作的课题。但是,一个销售经理除非自己是销售高手,否则是不可能说服其美国商可成为商品专家。

无法想象,一个不熟悉商品知识的销售主任怎样开好销售会议,因为这样的销售主任只能在会上要求众人“照我说的做而不是照我做的那样去做”。

“经理不应在工作习惯方面,而应在衣着打扮方面为员工树立一个好榜样,经理的形象是十分重要的……我只有在自己的形象被认可时才肯接待客人。我认为,自己是一家化妆品公司的创始人,必须给人留下好的印象。

因此,与其不能给人留下好印象,不如干脆别“露面”。我认为,要是让我们公司的人看见我身上沾满了唇膏,那多不好。我的这些做法已被传播出去了。有人告诉我,我到了全国销售主任中有许多人在学着我的样子,都穿得十分漂亮,成了各自地区成千上万的美国顾客在穿着方面效法的榜样。”

玛丽·凯非常注重企业组织中层经理的榜样作用,因为她非常清楚经理作为一个部门的负责人,其行为会受到整个工作部门员工

仿效的工作习惯和修养。而不管理其工作习惯和修养是好还是坏。假如一个经理常常迟到,吃完午饭后迟迟不回办公室,打起私人电话来没完没了,不时因喝咖啡而中断工作,一天到晚眼睛直盯着墙上的挂钟,那么,他的部下大概也会如此做。

隋国名相诸葛亮因贪图马谡而失街亭,导致北伐失利,诸葛亮挥泪斩马谡。挥泪斩,又表彰了唯一没有叛兵投降的赵云,然后向后主刘禅上疏,请求自贬三级。当时因蜀国后主刘禅昏庸,国势渐衰,但诸葛亮仍以身作则,“禁胜于身”,使得国身法令畅行无阻,方能使蜀国一直能与魏抗衡。

在企业中也是如此,领导者同样需要以身作则。有这样一个老板,当他告诉下属要加班加点时,而自己却在下午5点准时下班然后去打高尔夫了;还有这样的一位主管,当他在为其它人因上网浪费时间而批评不已时,自己却在下班上班时间在网上“淘宝”。也有一位首席财务官在刚提出裁员以节省不必要的开支的同时,自己却购买了整套崭新的豪华办公室家具。

相信你一定没见过这样的人吧?在公司里,没有比一个“说是一套,做又是一套”的这样的确确实实发生了时,你完全可以想象在他们之间已经失去了工作的激情以及美好的愿意。无论是在什么情况下,用什么标准衡量——当看人们说一套,做一套时,总是会感觉那是一种背叛。如果这种情况恰好发生在自己身上,你一定清楚地记得当初那种失望与愤怒吧。

如果你身处领导位置,应该清楚对这个团队的责任义务——他们期待的指导并附以力量,这也是一个领导的职责之一,作为企业领导,你还有另一个更大的责任就是引导他们以自动自觉

三国演义告诉我们的职场真理

刘备的经历告诉我们:集团总裁,完全可以从摆地摊做起。

诸葛亮的经历告诉我们:进私企,其实际比进国企更有发展空间。

吕布的经历告诉我们:频繁跳槽,直接导致没老板敢录用你。

庞统的经历告诉我们:长得太丑,可能会影响你的应聘效果。

马谡的经历告诉我们:专业博学得再生B,工作时基本用不上。

杨修的经历告诉我们:在职场上,总比别人聪明高明,你会死得很惨。

甘宁的经历告诉我们:有不良前科,不影响你考公务员。

黄盖的经历告诉我们:如果市场自由竞争,国企未必干得过来。

关羽的经历告诉我们:即便你是MBA,一时营销失误,可能让你输掉一个跨专业的。

司马懿的经历告诉我们:为人打工,不如自己创业。

孔融的经历告诉我们:让梨是一种美德,也是一场秀,是小成就大奸为自身提高知名度的另一种做法。切记:出名要趁早。

张飞的下场告诉我们:要善待员工,若是长期压制奴役,必将得到报复,即使不报复也会导致集体罢工或跳槽。

黄忠的经历告诉我们:年龄并不是问题,关键是要有实力,千万别做老员工,有时机会大于7年年轻人更出色。

周瑜的经历告诉我们:富二代自己没本事,即使有两任的豪门经纪人也难逃脱失败的命运。

三顾茅庐告诉我们:一个人有没文凭工作经历并没关系,主要是你能懂得你自己,自我炒作得越高越好,到时有谁自然有人提款上门高薪聘请,同时别忘了要摆大牌,更能提高身价。

孟德的经历告诉我们:企业要做大做强,就是要不断地收购兼并。

陈宫的经历告诉我们:老板越好员工难,好员工想找一个好老板值得为他命的更多。

张角的事迹告诉我们:农民企业家,不好做啊……

典韦的事迹告诉我们:当你辛辛苦苦拼命的时候,老板可能在泡妞呢。

木牛流马告诉我们:先进的机械设备是必须的,不但可以提高工作效率,还可以减轻人力资源。

孙权的经历告诉我们:有时守住业比创业重要。

汉献帝的经历告诉我们:当家族企业被亲戚朋友或外姓人把控,而你又大过自己的时,那肯定是要被换董事的事了。

曹操的经历告诉我们:人才的市场竞争是可以不择手段的,哪怕自己自己公司白象拿不干活,也不要将他让他手上了去搞策划,影响自己的企业前途。

刘备的经历告诉我们:不管多大型多么有实力的企业,只有存在有私人利益的人员,给予独裁权力,都是可以让他收购的。

袁氏兄弟的企业告诉我们:家族企业更应该该合股、和气、团结,不该搞分裂,否则,否则会导致没落。

三国的历史告诉我们:没有政权,永远只是一根子,任人摆布和宰杀,只有勇于就义才能改变命运。



“六一”国际儿童节的来历

每当“六一”儿童节的时候，孩子们都兴高采烈地欢度自己的节日。那一张张笑脸，一阵阵歌声，都充满了幸福和快乐。但是你是否知道这“六一”节的来历？是否知道当年确定儿童节的意义？因为世界上有无数的少年儿童在战争中失去了幼小的生命。那是在第二次世界大战期间，1942年6月，德国法西斯枪杀了捷克利迪策村16岁以上的男性公民140余人和全部婴儿，并把妇女和90名儿童押往集中营。村里的房舍、建筑物均被烧毁，好端端的一个村庄就这样被德国法西斯毁灭了。为了悼念利迪策村和全世界所有在法西斯侵略战争中死难的儿童，反对帝国主义战争贩子虐杀和毒害儿童，保障儿童权利，1949年11月国际民主妇女联合会在莫斯科召开执委会，正式决定每年6月1日为全世界所有儿童的节日，即国际儿童节。新中国成立后，中央人民政府政务院于1949年12月23日作出决定，规定6月1日为新中国的儿童节。即宣告在废墟上中国国民党政府1931年实行的4月4日为儿童节的规定。目前，各国政府普遍关注儿童的成长，保护儿童的权益。联合国1990年通过的《儿童权利公约》，我国是参与制定国和缔约国之一。在批准《儿童权利公约》的一年，我国颁布了《中华人民共和国未成年人保护法》，这对维护少年儿童的权益起到了积极的作用。为切实保护少年儿童健康成长，中国立法、司法、政府各有关部门以及社会团体都建立了相应的机构。在我国人民代表大会和中国政府协商会议中均设有负责妇女儿童权益保护的立法和监督机构。国务院下设的妇女儿童工作委员会，负责协调和推动政府有关部门做好维护儿童权益的保障工作，为儿童办实事。

目前世界上部分国家将6月1日制定为儿童的节日，称为“国际儿童节”。在其他国家中，儿童节日期则各自文化而定于不同的日期。



日本

日本的儿童节，叫做“儿童节”，是一个传统节日，在每年的5月5日。1948年，当这个节日成为公众假日的时候，便成了庆祝所有儿童幸福和福利的节日。

日本将3月3日定为女孩的儿童节，自东正传统节日“上巳节”（明治维新前为农历三月初三）发展过来，女儿节以驱散各种妖魔庆祝。

另外，日本11月15日的七五三节，也常被视作儿童节。

韩国

韩国的儿童节开始于朝鲜日治时期的1923年，是从“男孩节”演变过来的，定在每年的5月5日，和日本的儿童节日期相同。

印度

在印度，儿童节的日子订于非国总理贾瓦哈拉尔·尼赫鲁的生日，也是每年约11月14日。

土耳其

4月23日，是土耳其的“国家主权及儿童节”。这个节日来自土耳其独立战争期间1920年土耳其国民大会的召开日期。1929年，根据儿童保护组织的建议，这一天被定为儿童节。

新加坡

新加坡儿童节原定于10月1日，于2011年修订时为“促进家庭生活”，改作每个月的第一个

星期五。儿童节当天不仅给小朋友放假，还要给所有成人放假。原因就在于如果只给小朋友放假，大人们都出去上班了，没人陪小朋友玩，小朋友在儿童节当天只能在家看电视。

德国

在冷战期间，东西德国在儿童节上做法迥然不同。首先，日期就不一样：东德定在6月1日，西德定在9月20日；名字也不一样：东德称为“国际儿童节”，西德称为“世界儿童节”。

在东德，儿童节开始于1950年，之后每年的这一天，都是孩子们一年中最开心的日子。在西德，儿童节并没有特别的意义，许多人甚至都不知道这个节日的存在。

随着1990年两德统一，西德地区的儿童节名称和名称为全德国官方的统一标志。

瑞典

瑞典和日本一样也把儿童节分得比较明确，每年的8月7日是“男孩节”，又称为“龙虾节”，意思是鼓励全国的小男孩学习龙虾的勇敢精神。

12月13日则是瑞典的“女孩节”，又叫“露西娅节”。露西娅是瑞典传说中专门保护女孩的神，每到这个节日，女孩都要打扮成女神的模样，男

孩子则做好事。

俄罗斯

俄罗斯的儿童节在6月1日，其实说起儿童节的来历，与俄罗斯有重要关联。1949年11月，国际民主妇女联合会是在莫斯科举行执委会会议，各国代表愤慨地揭露了帝国主义分子和各国反动派虐杀、毒害儿童的罪行，为了保障全世界儿童的生存权、健康权和受教权，改善儿童的生活，会议决定以每年的6月1日为国际儿童节。

在美国，儿童节的概念出现在父亲节和母亲节之前，但长期以来没有全国统一的儿童节。

2000年，一名4岁女孩致信时任美国总统克林顿要求设立一个属于儿童的节日。为此，克林顿宣布将当年10月8日定为儿童节。到了2001年，时任总统乔治·W·布什才将6月3日定为“全国儿童节”，并宣布此后每年6月的第一个星期日都是“全国儿童节”。

各国儿童节

你知道吗

多吃黑芝麻能降低胆固醇



胆固醇失调的话，就容易形成胆结石。所以吃黑芝麻能抑制胆结石形成。

在中医传统食用方法上，黑芝麻多为炒，然后磨碎食用，或经油炸放入黑芝麻。

庄博士指出，现在流行吃五谷豆浆，用豆浆机把黄豆、红豆等谷类食物做成浆汁，再放些黑芝麻，能增强免疫力。据说，古罗马的角斗士在进行体内搏斗前1个小时，每人都要食用0.5公斤的黑芝麻以增加体力。此外，还能补肾、乌发、保护血管，可谓一举多得。

中医认为，黑芝麻性平，适合多数人食用。每次根据个人爱好不同可以吃15~30克。

需要注意的是，吃黑芝麻只

能降低血脂的辅助食疗，不能以此来代替药物。

小偏方：

黑芝麻桑椹糊

原料：黑芝麻6克，桑椹6克，白糖10克，大米30克。

做法：黑芝麻、桑椹、大米分别洗净后，放入锅中淘洗。砂锅内放清水三碗，煮开后加入白糖，将糖化、水再沸后，徐徐加入淘洗过的芝麻、桑椹搅拌均匀。

功效：润肠通便，降低血脂。

1. boy: 我可以向你问问题吗?
girl: 到哪里?
boy: 到你心里。



个绝世大美女，她的几绝如有着落了。

2. boy: 你的眼一定很黑吧?
girl: 为什么?
boy: 因为你在我的脑海里黑了一整天。

甜死MM的几句活

5. boy: 我今天很不顺利，看见漂亮女生会让你心情好一点，你可以为我笑一下吗?

3. boy: (看着她的衬衫标签)
girl: 你在干嘛?
boy: 哦，我想知道你是不是天使制造的。

甜死MM的几句活

6. boy: 今天的真大。
girl: 是啊!
boy: 那是因为今天对着你流口水。

4. boy: 可以借你的手机用一下吗?
girl: 干嘛?
boy: 我想打电话给你，我会告诉你我看到了一

甜死MM的几句活

7. boy: 相信我，我会让你成为世界上第二幸福的人。
girl: 为什么不是第一呢?
boy: 有了你……我就是世界上最幸福的人啊!

最佳销售员周正若小姐告诉你： 把客户当男人

在金庸武侠小说《倚天屠龙记》里，张无忌的专业技术几乎武到了极致，用武决词汇形容就是“已臻化境”了。对付赵敏绰绰有余。对付周芷若则全然不管用，这是为什么？莫非赵敏的智商、情商、德商及战斗力等等，不如周芷若？这些问题困扰我很长时间，最近读微博，我想通了：原来周芷若深谙男女关系之奥妙。如果她在今天这个微时代，不做微博精英，恐怕粉丝们不会答应。

周芷若是金庸笔下极富传奇色彩的一个女孩子，原为汉水船夫之女，十岁时父母遭元兵杀害。蒙张三丰出手相救，与少年张无忌邂逅，有侠侣之恩。后适暗习武功，参与光明顶之战，情势所迫归张无忌，并爱上张无忌，却被张无忌抛弃张无忌立誓毒誓。她为张无忌，使计偷走屠龙刀、倚天剑和圣兽倚天珠，获得日月神功的秘笈，武功突飞猛进。于襄阳擂台上被张无忌离离而去，一心事毕峨嵋重建功业。少林屠狮会一战，重创张于豪杰。最后良心发现，重归张无忌。获得张无忌及苏媚的原谅。张无忌退隐后，周芷若依然利用一个门徒，于张无忌的生活中留下一个挥之不去的影子。

这就是周芷若的大概生平。谈侠谈勇、气质如兰、心机很深，嫉妒心重，具有领导才能，还带有一点阴险毒辣，于是，老练生猛评曰：周芷若骨子里是个女政治家。赵敏不受爱亦不逊政治。出于书斋生找考虑，将她定位在“最善于利用男女关系培养客户的老练的销售员”行列，谈话说说她与张无忌之间的关系问题，假定张无忌就是她的客户，或许不会离她太远，也符合原著的意旨。

世间何如女孩子都会有爱情的经历，从关注身边的男孩子，选择对象心理感悟，到完全成熟后的择人心理感悟，一直到被指定一个男人走完生命旅程。在这个过程中所产生的种种男欢女爱、选择、争取及培养长期客户所产生的种种关系，何其相似！周芷若与张无忌之间，大体上也是如此。

在处理客户关系中，周芷若首先把自己定位为美丽女郎，成为客户张无忌追求的女人。这是一种懵懵懂懂的少女意识；你是男的，而我是女的，你追求我，天经地义，无论客户是不是会产生主动追求的冲动，这种意识是存在的。这就好比如今的销售员，在潜意识里总是认为自己所推销的产品是最好的，自己是客户的唯一选择，客户不找我，那找谁？何况周芷若对张无忌还有少年时飞过的“喂饭之恩”，青梅竹马老相识，余情犹在！顺便说一下，“老相识”这个概念也往往是许多销售员所常用，如电话联系感情、发个邮件提醒等等。

实际上，在两性关系中，男人对女人初始的感性依赖，同样也是懵懵懂懂的，好奇与试探并存。如果张无忌对张无忌试探深入周芷若，买她的角色也无意中充当了张无忌的角色。张无忌自己在光明顶重伤之余，还在用目光对周芷若进行试探。这跟客户对销售员初期的感觉几乎一样：我对你们没打过交道，没用过你们的产品，了解一下，或者干脆试用一下，如果合适再买服务产品好，价格合适，那么，就再做下一步计划，是合合作。

第二步是喜结连理，成为客户的老婆。周芷若在灵蛇岛基本完成了所有的计划，夺取屠龙刀、倚天剑，夺鹿角，逐赵敏，擒张无忌，和张无忌订下婚约。一切都在有条不紊地进行中。就客户关系而言，周芷若显然非常清楚意识到，虽与客户签了订单，客户就必须对自己忠诚，这是合作的基础，但仅仅签约还不是长期留住客户。

这种焦虑的心态，在她后来回到大寨、大都之日，漳州府上都有所体现，如不断抱怨、投诉赵敏，要求张无忌快速、彻底解决赵敏问题，半推半就与张无忌离婚、招赘，等等，甚至逼张无忌来寺求婚！张无忌成为债主后，她的身份身份问题都已经设计好了。这些鬼鬼、投诉、目的，设计，其实都只有一个目的，即提高客户对自己的忠诚度和情感依赖，预防张无忌退隐后对客户手起脚落那里。

漳州婚礼的中断，上演了一场二女争夫的闹剧，之后与张无忌就处于若即若离的阶段了。赵敏把它称为情人阶段，即客户张无忌由于内疚、愧疚心理而对周芷若产生希望得到原谅的那种类似于情人阶段的心理依赖。

老实说，周芷若在这个阶段的表现是可圈可点的。如害赵敏，是在提醒张无忌，你这位客户还是我，因为你欠我的；自称“宋夫人”，是提醒张无忌，我周芷若不是“劣质产品”，你后患去吧，小样儿！峨嵋派火辣辣，似乎又在告诉张无忌，我的产品升级了；张无忌为宋青书疗伤，周芷若说：治好了他，你后心无愧地去做峨嵋派掌门，并感叹道：是我们的之间的合同，你们认不认都一样存在，休想甩手不认。

在这一阶段中，峨嵋派女人在周芷若的授意下对张无忌的百般嘲讽、讥讽、谩骂，在现在的客户关系中几乎不可能出现，但在情人关系中就很常见。是由爱情生恨的极端表现。周芷若及峨嵋派的异常举动，如同客户关系中对客户的故意冷淡、假客气等等，不过是个升级版，骨子里还是在千方百计让

张无忌对自己的心理依赖，以实现自己从知名度、美誉度到客户忠诚度上的转移。

最后一个阶段，就客户心理流程来说，应该是偶像期，即光环效应，销售员永远运成为客户的偶像，好比粉丝对明星或男子暗恋女友等的一种偶像依赖感。尽管周芷若的做法有些极端，但她确实努力了，能否达到目的，又当别论。

有一个细节，不知大家注意没有，跟元军打仗仗仗以后，张无忌外出，后援队、周芷若都到少林等。赵、周两个情敌之间居然显得一团和气，杨逍感觉很奇怪，不知张无忌是如何处理的。周芷若曰：当然是能者无所不能！我的理解是，并非张无忌的能，而是周芷若的品牌计划之一，她在把握单个用户对品牌的心理发展最后规律，即偶像规律。事实上，由于被周芷若的“死而复活”、确实为周芷若提供了机会，再次投入张无忌的怀抱。张无忌先生也提示说，明教教主及峨嵋派门徒都希望张无忌娶周芷若，毕竟峨嵋的蒙古人身份影响巨大元大，这就是客户对自己的偶像依赖。

取得张无忌和赵敏的谅解，

周芷若回归本心，但张无忌对赵敏的爱情却也如磐石了。于是，周芷若进行了最后努力，制服赵敏赵敏，通过打赌，逼张无忌答应为她办一件事，然后去找赵敏，再次试探张无忌的忠诚度。这个过程让我想起销售员跟客户之间的一些联谊活动，如一起吃饭、一起做餐、一起玩游戏等等，还适当制造一点神秘感。尽管周芷若最终的情感依赖没有得到实现，但这个打赌游戏，却在张无忌心中深深种下了一颗种子，以至于周这一辈子，他除了要为赵敏画眉之外，大概对赵敏为那件不知是什么事情而操心。

不能让客户怀疑我，进而求其次，那就让客户永远记住我。从这个角度来说，周芷若的目的还是达到了。

男女关系是客户关系的基础。最佳销售员周芷若小姐告诉我们，过去，你把客户当妻子，把客户当女人，百般宠爱、哄她、粘她、缠她，结果不是千个不愿意，还是改不了坏毛病；如今，你不妨改变一下思路，把客户当男人，改天换地，从男女关系入手来培养客户关系，努力让自己成为客户最喜欢、最信赖的销售员。

销售小故事

解放前，南京有家鸡鸭店，牌子丑老，却无人问津。偶尔老板发现许多高干和名牌店，那时这些广告推销员，他也很想广告宣传一下。

但怎样的广告才有效呢？老板后来四思暗寻者。这时，张君先生过来做设计，“商业竞争与打仗一样，只要你肯花钱能在市里最大的报社打三天的广告。第一天只登个空名号，下面写一行小字：鸡鸭店，请见明——报社。第二天照旧，等到第三天再开报，广告上写“三人行业有我，三人行业有我——鸡鸭店”。

老板一听，觉得此计可行，便让行市，广告一出来果然吸引了广大读者，鸡鸭店顿时家喻户晓，生意大旺。老板很高兴地告诉：做广告不但要加深读者对广告的印象，还

要掌握读者求知的心理。

这个特别的高干广告，也显示出赫赫有名的高干号对大气的广告。从此，鸡鸭店在苏沪鞋帮业便鸡鸭店了。

陈东

这个故事讲的是鸡鸭店的广告。虽然广告人们接触的多，但是没有想过怎样设计能吸引更多的人呢？张君先生可谓独具匠心，他精心策划，广告虽然简单，但敢于标新立异，冲破传统观念，因而取得了较好的成功。我们传统的时代，科技发明日新月异，飞速发展，新产品层出不穷，因此我们必须解放思想，敢说、敢干、敢于创新，理上代制衡，更要超前意识。这些，都是成功者必备的素质。



儿童节——对于我而言早已远去很久很久，6月1日这个日期甚至都不及6月7日和8日所带给我的印象深刻。虽然这两天被涂上了不可磨灭的黑色印记，但往往只有黑色才能让人的记忆更为深刻和长久，时至今日，偶尔依旧会梦见坐在那个阴冷考场里的无论多么努力却怎么也填不上答题卡而绝望的我……

童年是色彩绚丽的百花筒，惊喜无处不在，每天都处在征服那些可爱的惊喜中。而当这一切在我的心底渐渐失去以往的缤纷色彩时，残留下苦涩的水墨画。生活中少了亮点，多了份平淡，我们都在一天重复一天的度过着，安于这份平淡。

我逝去的儿童节一并带走了我心最单纯的颜色……

祭奠那逝去的

儿童节



童年是一本翻不烂的书，在我疲倦的时候，总会回味童年的趣事。每一次的回忆，带来的都是不一样的快乐！让我们重温一下儿时玩过的游戏……

NO.1 玻璃球

弹玻璃球的地方也叫弹珠，我们北方那里当年都叫“溜溜”（音），孩子们玩就叫“弹溜溜”，小则论输赢，大的就置实物，就是溜溜球，有的技法非常高超，什么“旋转”、“吊线”，有时候很冷，冻得嘟嘟哈哈，还玩得蛮起劲的。



NO.2 跳皮筋



跳皮筋大多是女孩子的最爱，两个人用腿撑着，一个人跳，或者一帮人跳，位置也是从腿的下部慢慢往上升，难度也越来越大，边跳嘴里边有歌词，如“小皮球，加脚踢，马兰开花二十一，二五六，二五七，二八二九三十一，三五六，三五七，三八三九四十一”

NO.5 折纸



折纸并不是运动，但是是童年的重点游戏类的东西，记得印象最深的就是表姐表演给我折的，折纸船，纸飞机还有纸葫芦、纸宝等，还有四个手指能活动的，我们那时叫它“东面西面”。

NO.8 老鹰捉小鸡



老鹰捉小鸡应该是相对更刺激的运动型游戏，热闹闹的，一个扮鸡妈妈，一个扮老鹰，呼啦啦拉一队人逃老鹰的魔咒。

NO.3 煽piaji



到现在我依旧不知道自己童年玩的煽piaji二字是怎么来的，用纸折成方形的，然后大家煽，虽然不值钱，但大家依旧煽得不亦乐乎，也许占有是最大的快乐吧，后来发展成纸扇了。

NO.6 弹弓



弹弓是男孩子钟爱的玩具，成本低制作简单，当作枪一样挑战，练就本领，射树杈、射树杈，有时也射射飞鸟类的，坏孩子就用弹弓去打玻璃什么的。

NO.9 打口袋



打口袋会让人满头大汗的运动游戏，两个人打，一队人接受挑战，躲躲闪闪，蹦蹦跳跳，还有多种规定，被打就要下场，挂住口袋就可以“救人”，可以再补上一名自己的队员。

NO.4 跳格子



跳格子的游戏，其实自己儿时并不是十分了解，好像很少玩过，记得一般都是女孩子玩，画上线，扔过石头跳来跳去，都是体育运动。

NO.7 丢手绢



丢手绢很经典的，毛阿敏曾唱过这首歌，用现在的话说，我觉得丢手绢是很很和很的游戏，很适合小学生的集体游戏，至今应该仍在活跃。

NO.10 踢毽子



儿时记忆的毽子不像如今这般漂亮，那时是用麻绳和铜钱做成的，后来铜钱不好找了，就用酒瓶盖子，踢法也多样，有一套“踢”、“打”、“颠”、“解”、“扎”等等。