

新人训练

营销人员的成熟职业心态

魏庆，“理念到动作”营销培训创始人、从基层业代做起，十二年销售实战经验，历任可口可乐公司、顶新国际集团、知名内资企业销售经理、品牌经理、销售总监等职。国内多家营销专业媒体特约撰稿、出版四套营销专著、十余套培训光碟，在国内 50 余家电视台热播。

全国职业经理MBA双证班

认证系列：职业经理、人力资源总监、营销经理、品质经理、生产经理、物流经理、项目经理、企业培训师、营销策划师、酒店经理、市场总监、财务总监、行政总监、采购经理、企业管理咨询师、企业总经理、医院管理、IE 工业工程管理等高级资格认证。

颁发双证：高级经理资格证书+MBA 高等教育研修结业证书（含 2 年全套学籍档案）

证书说明：证书全国通用、电子注册，是提干、求职、晋级的有效依据

学习期限：3 个月（允许工作经验丰富学员提前毕业） 收费标准：全部学费 **1280** 元

咨询电话： 13684609885 0451- 88342620 **招生网站：** <http://www.mhjy.net>

电子邮箱： xchy007@163.com **颁证单位：** 中国经济管理大学 **主办单位：** 美华管理人才学校

全国招生 函授教育 颁发双证 权威有效



职业经理 MBA 整套实战教程

MBA 经理教材免费下载 网址： www.mhjy.net

全国Mini-MBA职业经理双证班



精品课程 权威双证 全国招生 请速充电

你可能准备跳槽或者求职, 却为缺少行业经验和专业证书而被用人单位百般挑惕!

你可能目前衣食无忧, 但随着年龄的增长和社会竞争压力的增大, 因为得不到专业的全新培训而失去竞争的机会和面临被淘汰的危机。

美华教育携手中国经济管理大学面向全国举办迷你 MBA 职业经理双证书班, 毕业颁发双证书。

招生专业及其颁发证书

认证项目	颁发双证	学费
全国《职业经理》MBA 高等教育双证书班	高级职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《人力资源总监》MBA 双证书班	高级人力资源总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《生产经理》MBA 高等教育双证班	高级生产管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《品质经理》MBA 高等教育双证班	高级品质管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《营销经理》MBA 高等教育双证班	高级营销经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《物流经理》MBA 高等教育双证班	高级物流管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《项目经理》MBA 高等教育双证班	高级项目管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《市场总监》MBA 高等教育双证书班	高级市场总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《酒店经理》MBA 高等教育双证班	高级酒店管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《企业培训师》MBA 高等教育双证班	企业培训师高级资格认证毕业证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《财务总监》MBA 高等教育双证班	高级财务总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《营销策划师》MBA 双证书班	高级营销策划师高级资格认证证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《企业总经理》MBA 高等教育双证班	全国企业总经理高级资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《行政总监》MBA 高等教育双证班	高级行政总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《采购经理》MBA 高等教育双证班	高级采购管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《IE 工业工程管理》MBA 双证班	高级 IE 工业工程师职业资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《企业管理咨询师》MBA 双证班	高级企业管理咨询师资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元



【授课方式】 全国招生、函授学习、权威双证

我校采用国际通用3结合的先进教育方式授课：远程函授+视频光盘+网络学院在线辅导（集中面授）



【颁发证书】 学员毕业后可以获取权威双证书与全套学员学籍档案

- 1、毕业后可以获取相应专业钢印《高级职业经理资格证书》；
- 2、毕业后可以获取2年制的《MBA研究生课程高等教育研修结业证书》；



【证书说明】

- 1、证书加盖中国经济管理大学钢印和公章（学校官方网站电子注册查询、随证书带整套学籍档案）；
- 2、毕业获取的证书与面授学员完全一致，无“函授”字样，与面授学员享有同等待遇，证书是学员求职、提干、晋级的有效证明。



【学习期限】 3个月（允许有工作经验学员提前毕业，毕业获取证书后学校仍持续辅导2年）



【收费标准】 全部费用1280元（含教材光盘、认证辅导、注册证书、学籍注册等全部费用）

函授学习为你节省了大量的宝贵的学习时间以及昂贵的MBA导师的面授费用，是经理人首选的学习方式。



【招生对象】

- 1、对管理知识感兴趣，具有简单电脑操作能力（有2年以上相应工作经验者可以申请提前毕业）。
- 2、年龄在20—55岁之间的各界管理知识需求者均可报名学习。



【教程特点】

- 1、完全实战教材，注重企业实战管理方法与中国管理背景完美融合，关注学员实际执行能力的培养；
- 2、对学员采用1对1顾问式教学指导，确保学员顺利完成学业、胸有成竹的走向领导岗位；
- 3、互动学习：专家、顾问24小时接受在线教学辅导+每年度集中面授辅导



【考试说明】

1. 卷面考核：毕业试卷是一套完整的情景模拟试卷（与工作相关联的基础问卷）
2. 论文考核：毕业需要提交2000字的论文（学员不需要参加毕业论文答辩但论文中必修体现出5点独特的企业管理心得）
3. 综合心理测评等问卷。



【颁证单位】

中国经济管理大学经中华人民共和国香港特别行政区批准注册成立。目前中国经济管理大学课程涉及国际学位教育、国际职业教育等。学院教学方式灵活多样，注重人才的实际技能的培养，向学员传授先进的管理思想和实际工作技能，学院会永远遵循“科技兴国、严谨办学”的原则不断的向社会提供优秀的管理人才。



【承办单位】

美华管理人才学校是中国最早由教委批准成立的“工商管理MBA实战教育机构”之一，由资深MBA教育培训专家、教育协会常务理事徐传有教授担任学校理事长。迄今为止，已为社会培养各类“能力型”管理人才近10万余人，并为多家企业提供了整合策划和企业内训，连续13年被教委评选为《优秀成人教育学校》《甲级先进办学单位》。办学多年来，美华人独特的教学方法，先进的教学理念赢得了社会各界的高度赞誉和认可。



【咨询电话】13684609885 0451--88342620

【咨询教师】王海涛 郑毅

【学校网站】<http://www.mh.jy.net>

【咨询邮箱】xchy007@163.com



【报名须知】

- 1、报名登记表格下载后详细填写并发邮件至 xchy007@163.com (入学时不需要提交相片，毕业提交试卷同时邮寄4张2寸相片和一张身份证复印件即可)
- 2、交费后请及时电话通知招生办确认，以便于收费当日学校为你办理教材邮寄等入学手续。



【证书样本】(全国招生 函授学习 权威双证 请速充电)

(高级职业经理资格证书样本)

(两年制研究生课程高等教育结业证书样本)



【学费缴纳方式】(请携带本人身份证到银行办理交费手续，部分银行需要查验办理者身份证)

方式一	学校地址	<p>邮寄地址：哈尔滨市道外区南马路 120 号职工大学 109 室</p> <p>邮政编码：150020 收件人：王海涛</p>
方式二	学校帐号 (企业账户)	<p>学校帐号：184080723702015 账号户名：哈尔滨市道外区美华管理人才学校</p> <p>开户银行：哈尔滨银行中大支行 支付系统行号：313261018018</p>
方式三	交通银行 (太平洋卡)	<p>帐号：40551220360141505 户名：王海涛</p> <p>开户行：交通银行哈尔滨分行信用卡中心</p>
方式四	邮政储蓄 (存折)	<p>帐号：602610301201201234 户名：王海涛</p> <p>开户行：哈尔滨道外储蓄中心</p>
方式五	中国工商银行 (存折)	<p>帐号：3500016701101298023 户名：王海涛</p> <p>开户行：哈尔滨市道外区靖宇支行</p>
方式六	建设银行帐户 (存折)	<p>中国人民建设银行帐户(存折)： 1141449980130106399</p> <p>用户名：王海涛</p>
方式七	农业银行帐户 (卡号)	<p>农业银行帐户(卡号)： 6228480170232416918 用户名：王海涛</p> <p>农行卡开户银行：中国农业银行黑龙江分行营业部道外支行景阳支行</p>
方式八	招商银行 (卡号)	<p>招商银行帐户(卡号)： 6225884517313071 用户名：王海涛</p> <p>招商银行卡开户银行：招商银行哈尔滨分行马迭尔支行</p>

可以选择任意一种方式缴纳学费，收到学费当天，学校就会用邮政特快的方式为你邮寄教材、考试问卷以及收费票据。

前言：我要讲的不是成功学

从营销人转行做培训 9 年，常遇到企业都提要求：“魏老师，我的销售人员心态不好，没有激情，您讲课的时候激励他们一下”。我明白，企业是要我讲讲要讲成功学。

我回答：讲不了，我的课程都是教大家具体事情怎么做，没有心态激励课程。

我个人对成功学并不认同，尤其不认同那种上课一起跳舞做游戏唱歌喊口号甚至痛哭流涕的“伪成功学”。个人观点：成功学不是不好，但是被一些大师把它妖魔化了，其心智干扰的原理让人联想起邪教。总结一下，症状有两点：

其一、“伪成功学”把情绪放大了，以偏概全。王小波的小说里面有个傻大姐无意中学会钉扣子，然后逢人就狂喊：“我会钉扣子了”——常人就不解，会钉扣子有什么了不起！一样道理，渴望成功有什么了不起？听两天课认为保持亢奋喊口号就能成功那太肤浅了。对一个成年人来说有激情只是起点和基础素质之一，成功（仅仅指事业成功）除了激情，还需要学习方法、商业机遇、发现商业实质的眼光、团队管理能力等，心态好只是很小的一部分。

其二：“伪成功学”告诉我们努力一定会成功，而且人定胜天，结局必胜。一元化的人生观麻醉了受众的神经，让大家亢奋得忘了为失败做好心理准备。而实际上人生的真相是“不如意者十之八九”，大家“出来混”，在战场上冲锋陷阵、在市场上狼奔豕突、在职场上明争暗斗，“中弹”是素常的事情，常需要花很长时间去忍耐过程等待胜利，运气不好的时候，百炼成钢的坚忍仍然可能落败。不了解这个真相，就不能面对暂时失败，心态浮躁，在挫折中就没有什么耐受力，很容易夭折。伪成功学的受众听完课大多喊着口号冲出门，举着双手滚回来。刚开始冲劲十足，但是耐力太差，总想一朝得道鸡犬升天，喊了几个月口号之后发现自己没有成功，就像一个充足了气的气球，针一扎就萎靡了。变成高喊成功口号的失败者。

《销售与市场》创新刊之际，邀我跟大家讲讲“营销新人的成熟职业心态”。为避免与上述症状。我首先声明，我讲的不是“成功学”，而是一个老营销人二十年来的生活体会。

话题一：营销人要有企图心，立足行业，志存高远。志在得道成仙，何必在装神弄鬼上瞎耽误工夫。

每次培训结束我都会问大家一个问题：如果按魏老师课堂上讲的方法一丝不苟的去做市场，工作量会增大还是会减少？

真实的答案令人沮丧：工作量一定会增加！按照课堂里面讲的的动作去做，业绩可能是变好，但是你的工作量一定会成倍的增加——销售原本是弹性很大的工作岗位，想偷懒一定会有办法，想给自己找事做，累死你你都做不完。

再问大家：“这样做，你在企业里是不是一定有好结果？”

老江湖会一声冷笑很深沉的告诉你：

—“很难讲”、“兄弟们都跑得挺慢，你小子一个人跑得那么快——你就是被修理对象”。

—“多做多错，少做少错，嘿嘿，做的多的人死得快”。

—“老师你讲的都很对，但是在别的公司可以，在咱们这混，哼！站队很重要”。

— 甚至有人引经据典振振有词：“我也不喜欢江湖这一套、但是你想退出江湖不掺乎这些破事根本不可能，江湖在人心中，有人的地方就有江湖，你无法退出！”

—

让我吃惊让我寒心的是，说这些话的所谓“老江湖”，可能才是大学毕业一两年的年轻人，嘴唇上还是绒毛，第二性征都还不太明显，却摇头晃脑的冒充世故老人。

说到营销人的成熟心态，我首先想告诉各位新入行的营销菜鸟，不要自己吓自己，不要向职场的所谓潜规则屈服。

我承认职场存在办公室政治，嫉妒是人之常情，枪打出头鸟是团队潜规则，我自己在十几年的打工生涯中也曾经多次被人家“修理”。

但是尤其是新人，要超脱，不要自己吓自己而已去迎合这些东西。很多所谓老江湖的价值观其实只是夸大其词的传言。比如什么“人不为己天诛地灭”，实际上很多“不为己”的人也没有被灭掉。什么“江湖险恶”往往也是没事干想出来的。旁观者看了都感到搞笑——大区经理总监级别的人考虑政治我还能想得通，但有时你会看到一个小业务员也考虑政治问题，太好笑了，公司的政治关你这个业务员什么事情，轮的上你吗？

我的观点是“你简单，你的世界就简单，你险恶，你的世界才险恶”。举个例子，金庸武侠小说里面武林高手坐到饭馆里吃饭就会碰到另一帮武林高手打起来。我魏庆一辈子都碰不到这种事，因为我本身就不是武林中人，有人打我我就报警！

人一生的成就超不过他思想的高度，心胸有多大，世界就有多大，销售人员当有企图心，修炼自己的心胸格局，不要那么早就庸俗化，要学会“立足行业，志存高远”

立足行业：“别拿自己打工这个企业太当回事（听起来很像反动言论）”。实际上真的是这样，世界 500 强企业平均寿命才 40 几岁，你打工的这个企业有没有可能万古长青？就算这个企业万古长青，你能在这儿打几天工？干两年你是新员工，干五年你是老员工，干十五年你是老妖精！企业不可能给你养老送终。你把自己定位在企业，心胸就会变小，好像一个买菜的家庭主妇一样，斤斤计较、讨价还价：“都是经理，凭什么张三干那么少，我就要干这么多”。“这个月我不能卖了，再卖下个月的任务量又增加了”、“这个人不能得罪、他是刘总的人”.....于是小人长戚戚、思绪万千、心猿意马、瞻前顾后、朝三暮四，然后肯定越做越奸、越来越世故、难免庸庸碌碌。自己活得累，别人看的也恶心，还败坏社会风气教坏年轻人！结局一定不好，营销人想一辈子在企业里打工吃饭混日子原地踏步是不可能的——最终你一定会从重用对象变成利用对象、最后是淘汰对象！像一个怨妇一样退出舞台，这是规律。

志存高远：首先把自己定位在行业——“这辈子我就在营销行业发展了、这辈子我就在消费品行业做销售了”。你站的高，才会志存高远，无欲则刚（大不了东家不干干西家），什么办公室政治、什么人事斗争、什么公平不公平、忘掉他吧。我志在得道成仙、何必在装神弄鬼上瞎耽误工夫。然后你就会像学生一样做市场，自己跟自己过不去，自己给自己找事干——不管销量任务有没有超额完成，你始终在想：“我能不能再推一个新品种、再开发一个新渠道、再打一次冲货.....”

像神六上天一样除了必需的燃料和仪器别的什么都不带，能抛下的全部抛下，轻装上阵，才能一马当先。虽然短期的确会越做越累甚至还可能有挫折。但长久来看，但是你的专业技能提高一定很快，你不会吃亏的。

多年以前，我就曾经是一个不懂韬光养晦的家伙，有一次下班总监请大家吃饭，我不知道，直接回家了。第二天听说这件事当然大叫亏本！这时候我的领导微笑着给我说：“魏庆，看来很多事情不能跑太快”——什么意思，这位领导在教我做人呢！

但是今天我还是要告诉各位：“有些事情还是要尽量跑快！”也许你在一个企业会受到不公平的待遇，没关系，你的命运在自己手中。你以一种近乎自虐的心态，庸人自扰的去自己给自己找事做。你永远忙不完，前期一定是付出远远大于回报——但是你的专业能力会提高，三五年之后回头看，你的生存环境、发展机会尤其是你的专业技能已经把你当年的老板——远远、远远甩在身后。

营销行业真正有能力但是还找不到工作赚不到钱的人，你见过吗？不可能！老板们找人脸都快找绿了。用葛优的话来说：“21 世纪什么东西最缺最贵——人才”。社会是个大集市、你真正有价值一定有人付钱给你，商业社会不会埋没有价值的东西。

无间道里有一句经典台词：“出来混，啥也别怕，有些债，迟早要还！”，老天爷是喜欢算总账的，有一天老天爷会把欠你的全部还给你！

立足行业，志存高远。“别拿你现在就职的企业、职位、饭碗太当回事”。这些话听起来很反动，实际上最革命，如果一个企业里人人都有这种思想，这个企业就不可战胜。

二、营销人要专心，人生都会成长，过程在自己，竞争是有效劳动的正向积累，忠告大家轻易不要换行业。

我到过不少国家，羡慕欧洲人的生活，不是羡慕他们的富足，而是羡慕他们的悠闲，欧洲人的生活方式和我们不一样。比如英国阴雨天较多，只要一出太阳，草地上密密麻麻到处躺着人（一家老小）在那里晒太阳，身边还有宠物狗在撒欢。和当地人聊一聊，我才知道为什么会国外有民间排华情绪：因为中国人太敬业了，到那里都破人家的行规。比如在英国当地开的大超市下午五点就关门。英国人周六周日休息、一天留给家人（去度假），一天留给上帝（去教堂）。但是中国人开的超市，通宵营业，周六周日不休息，价格便宜，还大做促销，搞的当地的超市休假都不安心，他们认为中国人这是不正当竞争，影响当地生活质量。

为什么欧洲人这么懒，还在富足悠闲的生活，为什么中国人这么勤劳，生活还更辛苦？因为欧洲发达国家有几百年的财富的积累、知识产权的积累、文化产业的积累。他们现在靠祖上遗产获利、考输出知识产权和品牌获利、甚至所谓文化教育产业（大把中国人一年花几十万送孩子去他那里上学镀金）也是他们的主要税收来源。有这些东西做后盾，欧洲人民才得以安享完整的社会福利。

跟欧洲国家一比，中国人在生存，人家在生活。我们现在还在“打造和谐社会”“让老百姓过的有尊严”的原始积累阶段，要多拉快跑，暂时没太多时间休闲。

时间具备两重属性，如果你花时间度假喝咖啡，那么时间就是消费品。如果你加班，那么时间就是生产资料。

从总量上分析，时间是常量、一天 24 小时所有人都一样。

从属性上分析，时间是个变量，你多花时间加班，就没时间享受生活，反之亦然。时间的消费品和生产资料两个属性此消彼长，是二律悖反。

大众最羡慕的是富贵闲人，既富有，又有时间享受生活。富贵闲人的来源有两种，先天遗传（祖业）和后天积累。

后天积累要讲方法，方法不对，光努力没用的，农民工兄弟们都不懒，但他们大部分人是体力上付出多，智慧和技术的积累效应差。

经济学的定律：竞争是有效劳动的正向积累。在一件事情持续用功，按一个方向投资积累，在时间和精力上不吝啬，往同一个方向去追加，才能有很好的积累效果。

忠告各位营销新人，打工跳槽不要太频繁，否则你永远做不到高层，更重要的是不要轻易换行业。

从个人经历来讲，我非常庆幸我的职业生涯比较少走弯路，当年计算机本科毕业不喜欢本专业，跑去做销售。最初任职一家红酒公司、后来辗转进入可口可乐、顶新集团等公司，反正一直是卖吃卖喝卖快消品，一口气卖了十年。02年偶然的机会进入培训顾问行业，把自己的工作经验总结讲给同行们听，发现营销人员迫切需要这些源于一线动作分解式的培训。于是我成为专业营销培训顾问。一口气讲课又讲了将近10年，现在我也是个“老人民教师了”。我花了近二十年在做一件事——快速消费品营销和培训。而且我知道，现在的职业选择对我来说可能要延续不止十年。说不定就会“讲经三百余会、说法四十九年”，最后终老此生。

一个人首先要有企图心，志存高远，以研究学术的心态去做工作，他的生活就会单纯，能“钻”的进去。

其次还要够专心，频繁换行业，对年轻人来讲损失太大。专心是一种生产力，佛教讲禅定、道教的吐纳、基督教的祈祷，都是在修炼收心摄心专心不分心，心念集中定于一境不受外境动摇的功夫。没有聚精哪里来的会神。营销人专心聚焦在一个行业，花很多时间、精力、心思、持续在一件事情上努力、心无旁骛、看书就看这个领域的书、听课就听这个领域的课，干活就这个领域的活，没事就琢磨这个领域的学问，那么他的生活就是一个持续正向积累集腋成裘聚沙成塔的过程。很快这个人就会从生手到熟手，然后到高手，成为这件事情的主宰，拥有更多话语权，工作上得心应手创造收入，时间上也还能游刃有余，然后就有资格去消费时间

时间是二律悖反、一个坐标是生产资料用来为了生存而工作、一个坐标是消费品用来是享受生活，在生产资料这一边没有足够的关注和效率，那边作为消费品的时间和生活就会被压榨掉。一直为生存忙碌，受口腹之累。

半路出家，进入新行业新领域成功的人的确有，但是太少，不是人人能企及的生活。我见过更多的是换行业把自己换完蛋的人。今天卖饮料、明天做建材、中间辞职创业又没耐力很快夭折、又回来打工去卖房子，干不下去又去卖保险.....每换一次行业，前面积累的经验资历和人脉都打对折甚至重新归零。三晃两晃，就老了。那时候世界会抛弃你，回头看几十年竹篮打水的奋斗历程，好像一阵冷风吹过。

这并不是耸人听闻，营销是一个非常残酷而且歧视老人的行业，看看招聘广告就知道，营销人如果到了35岁还冲不到老总级（至少是经理级），以后在这一行里的生存环境就会越来越艰难——42岁了还要去应聘业务主管，谁肯要你？

我在离开康师的时候呢，行销协理黄行毅先生讲过一句话我印象非常深刻，他说“人生都会成长、过程在自己”多年以来这句话印在脑海中，参杂着一种恐惧，不肯散去。我在课堂里讲这句话，学员也大多都深受触动，引起共鸣。

大学毕业五年以后，再开同学会，你会发现当年一条板凳上的战友现在分“阶级”了。我同学里走仕途的有做到市政府的秘书长，打工的有人是 500 强企业的营销总监，创业的有人已经小有成就成了企业家的开始搞慈善，捧铁饭碗的有人上班混饭吃下班练书法修身养性倒也自得其乐。还有一位当年的系里的风流人物至今在一个效益很差的国营企业当科长，还得了肾结石，同学聚会那一天，这老兄眼镜片打破一道缝还缠着胶布，头发乱着，袖子上毛线掉着，满脸悲苦。最要命的是这位老兄心态很不好，既不安贫乐道也不自我反思，看什么都不顺眼，唏嘘不已，说自己就像被命运一口气吹上天的蒲公英。我看生活对他来说绝对不轻松。那个时候我心里真不舒服，为什么？当年考四级作弊，我们俩是一起被老师从教室拎出来的难兄难弟，现在已经无言以对，无话可说，互相看不懂。

“同学未必同路、殊途也许同归”，铁打的营盘流水得兵，企业会换人，人也会换企业，不管你对这个企业安的什么心，忠告大家要专心，不专心是要遭报应的。竞争是有效劳动的正向积累，轻易不要换行业，因为“人生都会成长过程在自己”。专心做事不是为别的，只为数年以后，你在九天之上，而非在九地之下，不为别人，为的是你自己。

三、营销人要有耐心，伟大是时间的函数，成功是熬出来的

很多销售人员也都羡慕魏老师做顾问又风光而且还收入可观（只是相对打工而言）。也有些同行托关系要来投奔，其中最离谱的类型是“职场失意，打工不好混了，我当老师吧”！“能不能把您的教材拷给我一套，我去讲”。这太可恨了！怎么会销售做的不行，才想到退而求其次当个老师呢？老师这个岗位那么没技术含量吗？

问大家一个问题，把魏庆的教材全套拷贝给你，江湖上会不会就多出一个魏庆来？

我敢打包票，不可能。因为我的课程从来不保密，很早就出了光碟了，网站上我的教材也是免费下载。你买套光碟看一百遍，背会，去讲课，看看有没有人买你的帐！

通用素质课程也许可以照本宣科，销售的课不能这样讲的，销售人员听课程目的性很强：超市合同费用越来越高怎么办？经销商没钱怎么办？新品卖不动着怎么办…。而且销售人员大多“好勇斗狠”，他们听课首先不是听老师讲课，而是听这个老师有没有资格给我上课，讲师没有深厚的阅历、思考、应变能力和知识积累、怎么能“罩得住”。

要给销售人员讲销售，首先自己必须是一个资深的优秀销售人员，你必须该经历的经历过、该痛苦的痛苦过、该高兴的高兴过、该体验的体验过，从经验和阅历上能挑战他们。而且既要低头拉车还要抬头看路，要在专业上比学员高一个境界，讲师不能仅仅是一名熟能生巧的八级钳工，还要升级知识结构，勤于总结并进行系统化的理论提升。然后才有可能坦然跟学生们对话和授课。在行业里才有可持续发展的竞争力。

很多人想当培训顾问是想一朝得道一朝致富，但是没有板凳一坐十年冷自我提升的耐心。他们回答：我的妈呀，照这么干，那要多少年？

这恰恰是我要讲的，别着急，做营销要有耐心，伟大是时间的函数。

冯仑先生写了一本《野蛮生长》里有一个观点，讲得非常生动：

“我拿着一杯水，马上就喝了，这叫喝水；如果我举 10 个小时，叫行为艺术，性质就变了；如果再放 50 年，拉根绳就可以卖票，就成文物或者新闻了。如果再放 5000 年，那就是国宝了。

这个论述太经典了，不是行为本身决定价值，而是时间会决定一件事的性质，会不断提升这件事的价值。你想，喝水是几毛钱的事，而一个行为艺术最多挣个百十块钱，如果变成雕塑，放在一个好位置也能卖点钱；但成了文物国宝，那价钱就大了。你看，你如果苦练一件事，朝着一个时间方向去努力，时间越长，东西越金贵、越值钱——伟大是时间的函数

前面讲过，营销人要企图心，立足行业志存高远，志在得道成仙，何必在装神弄鬼上瞎耽误工夫。

又讲了，营销人要专心，人生都会成长过程在自己。竞争是有效劳动的正向积累，在一个行业里持续学习。

现在我要讲，营销人更要有耐心，伟大是时间的函数，成功是熬出来的。不要相信激情必胜结局必胜的伪成功学。营销人总是一路和失败挫折挑战同行。少年得志往往是悲剧，急功近利就会害了自己，大多数人的职业生涯都是长跑、一路坎坷一路蹉跎、熬过来就好了。我本人一直就是个倒霉的失败者——准确的说是“被折腾者”。

我入行做销售刚开始就困难重重：我不喝酒而且滴酒不沾杯酒就翻，但是 90 年代初的很多生意在酒桌上谈成，不喝酒简直寸步难行，生意不好做，群众关系也不融洽。后来硬着头皮上，发生了很多故事，最后发现不喝酒也能做销售、发现只要你够专业做人够坦荡、哪怕江湖手段差一点、经销商能够你的团队照样认可你；

好不容易过了第一关会做销售了，当了经理，又遇到困难：我管不住人！我从小个性就不是很阳刚，总觉得当领导只要对员工好就能管下属，结果发现事与愿违。几番磨练逼得我恩威并施还要杀人不眨眼（咱原本是个好人）；

后来到民营企业当总监，发现外企的营销套路在民营企业不好用，几经挫折差点被干掉，加班累倒两次住院，最后才学会变通和乱中求治。

偶然当了老师，更是诚惶诚恐：啊？我要当老师了？在企业里给自己员工们讲课好办（谁敢不听就骂他），但是作为商业讲师到企业讲课全靠内容吸引人啊，你的经验再多也不能上来就讲案例讲一天呀？怎么办？压力就是动力，通宵备课，写教材写到手抽筋，讲课前跟企业里跟学员互动访谈，针对性设置课程内容，然后上台讲，心里才比较有底。

后来又出事了！要给可口可乐 11 个分厂的销售部总监培训，要给统一食品全国各地的总经理讲课！我的天，这些人在企业里资格都比我老职位都比我高，甚至曾经是我的老板，压力大啊！又是通宵备课，实地走访，再作充分准备。结果在统一总部培训完反响很好，又全国巡回培训几十场；

后来又出事了！康佳找我给全国分公司总经理讲课，我是快消出身，从没做过家电，而台下的学员又都是分公司老总，24 个学员就管了 100 多亿的销量！压力大呀，又是通宵备课，实地走访。结果培训反馈非常好，学员们说我讲的内容让他们耳目一新（废话，我给卖彩电人的讲怎么卖可乐肯定是耳目一新）又给康佳全国巡回培训几十场。然后我明白我不仅仅能给快消企业讲课，之后进入建材、家电、日化、药品、IT 领域做培训就是康佳那次跨行业培训给了我信心。

到现在当老师快十年了，似乎已经小有名气。但实际上还是如履薄冰，市场总在变化，课程内容三个月不更新就会被行业甩在后面，要延长自己的“保质期”，就需要做咨询顾问项目继续一线实践、看最多的书、听最前沿的课、尽量让自己“保鲜”，长江后浪推前浪是自然规律、但是一个善于学习的人不会那么快被淘汰。

.....

一次次的诚惶诚恐、一次次的如履薄冰、一次次山穷水尽 一次次绝处逢生、一次次的挑战、一次次的折腾、一次次的总结之中、承受着一次次的挫折和成功。终于明白——有阅历、有思考、有总结、加上有充分的准备、就可以做到有信心，然后生活开始从容，因为你付出了代价。

今天我的生活已经从容了很多。

首先我有专业积累：本人有 10 年国际企业一线销售工作经验。碰巧我记了 10 年的工作日记，后来上台当老师我肯下功夫自己写教材。我在台上讲的每一句话每一个案例甚至一个笑话都是在电脑里写好的，我的语速大约一天讲 8—10 万字，我现在成熟的课程 40 多天，现在我电脑里面已经成熟的教材就有 400 多万字（400 多万字什么概念？大概 5 套红楼梦吧）。更重要的是这些课程教材不是我编的、复制粘贴组装的，而是我根据自己十年销售、9 年培训、几十本工作日记，几百家企业几千次培训几万个学员身上学习到的东西，自己原创写出来的。行业里很少有人下这个功夫。这些就是我上台讲课的底气，是我在培训行业的核心竞争力和竞争壁垒。

其二：我有客户积累：九年培训积累几百个对自己满意的客户，老客户不断续约就是我的业务保障，我不需要再费心费力找订单，专心备课就行。然后才觉得我度过了生存期、经济危机对我没有影响。

当然要付出代价——十九年时间，做同一件事。尤其是当了老师之后要板凳一坐十年冷去看书学习自我提升、写教材，在自己的世界里自得其乐忍受（或者享受）学术的孤独。到今天已步入中年，青春期已过更年期将至，写教案写的颈椎腰椎增生，讲课嗓子变哑，以前唱卡拉 ok 都唱“男儿当自强”和“青藏高原”，现在只能唱“滚滚长江东逝水”。

用自我的经历为证，仅仅因为自己的经历体会深而已。我绝对不是什么成功者。论知名度很多人认识我是因为老师这个职业有机会面对公众。论财富可能很多经销商都比我阔的多，论事业我也不是上市公司主席，我的兴趣不在哪里，我知道自己的斤两也知道自己想要什么。我只不过想当一个好老师，我喜欢在自己的专业领域里面不断进步。我绝不是主流价值观里的成功典范。

但是我相信所有成功的人跟我走的道路是差不多的——要有足够的耐心、量变一定会有质变，没有读书破万卷，哪里能下笔如有神，没有聚精哪里来的会神，时间是最可怕的东西，时间是成功和伟大的函数，伟大是熬出来的，积累够了，自然就伟大了。

没关系，我有耐心，我再熬三十年，等我熬到曾氏强教授那个岁数，再看自己这一生能不能有一点成就。

为天地立心，为生民立命，为往圣继绝学，为万世开太平——那是温家宝，不是我。

但是我干到 70 岁，电脑里应该至少有一两千万字的成熟教材（都是自己原创而不是编撰或者组装）。到时候我回归校园，把毕生所学所历编成体系讲给孩子们听、讲一讲一个老营销人这 50 年营销生涯的用心体会，讲一讲中国营销 50 年的跌宕起伏。出版一套 50 册的千万巨著《魏庆中国消费品营销培训全书》，开宗立派、传于后人，未必不可能。

只要 2012 不成为现实、天黑还早！慢慢熬，不着急，我有足够的耐心。

四、清火气，养元气，做人要大气，三心合一，终成正果

成年人应该有底线思维，实力最重要，大巧守拙才是捷径。

1、要有足够的耐心，成功是时间的函数，成功是熬出来的，你不再浮躁就能“清火气”。

2、要有足够的专心，聚焦行业不分散精力，竞争是有效劳动正向积累，量变一定会质变，你才能“养元气”。

3、要有好的企图心，立足行业，志存高远。立志得道成仙，就不要在装神弄鬼上浪费功夫，

“做人就会大气”！

清火气，养元气，做人会大气，三心合一，就会有结果。

大家想一想，一个人做一件事情：首先他心思单纯，没有杂念，不关心所谓的江湖，不受干扰，一心一意乐在其中把这件事情当做学问去研究。其二他很专心，没有换行业，一直做这件事，看这个行业的书、听这个行业的课、做这个行业的学问。其三他很耐心，一件事情一做几十年。

大富大贵也许要看因缘，但是收入和生活对这个人还会不会成问题？

一定没问题，这个人是厨子肯定会成为一级好厨子，是个大夫也会是个名医，是营销人一定是绝顶高手。开句玩笑，他是贼，也能是个“贼大代表”或者“贼代会会长”。

《没事偷着乐里面》冯巩最后说了一句台词：“孩子，好好活下去，只要你能活下去、你就会碰到好多好多的幸福，你就没事偷着乐吧”。我觉得这句话简直就是对营销人说的。

有专心，有耐心，有企图心。坎坷颠沛会伴你一路同行，但是看长线，很多年以后，有一天你的专业技能，影响力，人脉积累都大大提高，你才会——

专业上：比武招亲，打遍天下无敌手，随心所欲不逾矩，心中有剑手中无剑，折叶飞花也可伤人，开宗立派，笑傲天下！

行业地位上：你会成为闪亮耀眼的一群，你辞职立刻有八个猎头来找你、你会成为“男人的对手、女人的心事”（假设你是男性）。

生活品质上：你不但有能力良田美宅、而且有时间“声色犬马”。良田美宅声色犬马由你挑！

你终能“安身立命、离苦得乐，逍遥自在，福寿双全、过上真善美慧的人生”。你会碰到好多好多的幸福，你就没事偷着乐吧！



职业经理 MBA 整套实战教程

MBA 经理教材免费下载 网址：www.mhjy.net