

敢于挑战的人生才精彩

导语：马云说过，哪里有抱怨哪里就有商机。这是一句商业话语，对于个人而言，则可以说是哪里有挑战哪里就有成长。面对生命中的挑战，有的人选择了逃避，而有的人则迎面反击。挑战并不可怕，可怕的是在面对挑战时临阵退缩。大凡有故事的人，多少都会面临过各种各样的挑战。在挑战面前，他们一个一个地击破，最终收获了不平凡的人生。受到前人的影响，中国企业培训学院运营总监张力在做了一年多的培训工作之后，主动转向销售，不断挑战自我，十多年来，一步一步地成长，为自己的职业历程增添了几份精彩。



中国企业培训学院运营总监张力

来自工作的挑战

“我进入中国企业培训学院已经两年多了。”在谈及现在的工作时，中国企业培训学院运营总监张力如是说到。中国企业培训学院是一家集人力资源培训经理认证、人力资源经理认证、企业内部培训与咨询的大型的、综合性的培训机构，其核心目标是“建企业自己的商学院”。

对于现在的工作，张力没敢说很轻松。因为平日里除了要带好团队，解决员工的疑惑，做好内部管理工作，他还需要做好公司的渠道建设、客户开发、客户服务、外部讲师筛选等的工作。两者加起来，工作量很大，而且遇到的挑战也不少。

第一个挑战便是为公司培养一支充满激情、充满活力、充满战斗力的团队。从近十年的工作经历来看，张力认为，培训行业领域里，一家培训机构要想成为企业客户忠实的合作伙伴，那么，其从业者就要学会放下自我，用真诚与品质感动客户。

他觉得，对于企业客户而言，他们希望从培训机构中获得最真实、最客观、最有针对性的信息和建议。如果培训机构不能坦诚地告知客户需要的信息，不能向客户提出优秀的解决方案的话，那么就很难得到客户的信任。而有的员工为了签单，就可能会对客户做一些个人主观的承诺，这些承诺可能是培训机构所不能提供的，客户提出的需求得不到实现时势必会对培训机构失去信任，最终，给培训机构带来的是负面的影响。如何改变员工这样的做法，让员工放下自我，真诚地为客户服务，成为了团队建设中的一个难题。

其次是商业品牌、专业形象的树立。中国企业培训学院是一家创业型的企业，张力认为，如何能够站在与客户相同的层面与客户进行交流谈判是中国企业培训学院面临的一个难题。

作为一家培训机构，对于销售专员的要求比较高，因为培训所涉及的面比较广。在企业 HR 进行人力资源培训时，中国企业培训学院的员工不仅要求懂得人力资源管理方面的知识，还需要涉猎心理学、营销学、管理学、财务等方面的知识。同时，还需要了解客户所在行业的发展状况、未来的发展趋势、人才分布的情况、薪资水平等方面的信息。只有夯实员工的基础与专业知识，才可以为客户提供优质、高效的知识服务，因此，需要培训机构员工向专业的人士和所服务的客户学习，做好基础工作，只有练就了扎实的本领，用事实说话，才可以打造属于自己的品牌，树立企业的专业形象。

最后一个挑战是人脉的欠缺。在谈及商业关系网时，张力表示，因为公司比较年轻，员工也比较年轻，所以，在人脉方面比较欠缺，需要帮助员工建立起他们的人脉基石。一个员工，在别人需要帮助的时候，如果他能够伸出援助之手，帮助别人一把，那么，他在某个领域里的人脉就会不断地扩大，帮助他的人也会越来越多。这就是人们常说的“赠人玫瑰，手留余香”。

在销售中发展

虽然面临的挑战比较多，而且难度系数大，但是，张力丝毫没有畏惧与退缩。与此相反，他正是因为看中其中的挑战性才选择加入中国企业培训学院，用他自己的话说“我是一个喜欢挑战的人”。



最初毕业的时候，张力并没有从事销售这一极富挑战性的工作，而是做了培训。农业学出身的他，走上培训的道路可以说是机缘，那是发生在欧文斯科宁的事。

欧文斯科宁是一家美资企业，张力以储备干部的身份进入了这家全美500强企业。一个偶然的的机会，他根据从书上学到的知识，向公司提出了“5S 培训”项目，公司觉得项目很好，便实施了这个项目，并把他调去做培训了，推动了公司培训工作的的发展。

外企一直是许多求职者心目中的好东家，其中的管理制度确实与国内的企业有巨大差别。在欧文斯科宁，员工上三天就休三天，基本是一个月的时间在上班，一个月的时间在休息。在这么充裕的时间下，张力并没有浪费掉，而是把时间花在了书籍上。在欧文斯科宁的一年多时间，他看了很多管理、销售方面的书，受此影响，觉得自己应该换一个方向发展，去做销售，锻炼自己。因此，就从那家美资企业出来，在中国青年人才网找了一份销售的工作，这是一家无锡市团委下属的半事业单位性质的企业。

第一次尝试去做销售的工作，连什么是销售也没有真正明白，这无疑是张力第一次真正的职业挑战。不仅如此，对于自己所要销售的产品，张力也没有了解与认可，然而，路是自己选的，就要坚持地走下去。为了使自己走上优秀销售者的道路，张力开始想新的法子，找一些同行业的案例来进行学习，了解产品，了解销售技巧；同时，搜集行业的相关资料，寻找行业中存在的问题，然后自己进行整理，归纳出自己产

品的特点与优势，并做成周报形式的文件发送给客户，帮助客户认识和了解产品。实践证明，这个新方法是成功的。



之后的职业发展中，张力一直从事着销售方面的工作。多年下来，对于销售工作，他积下了自己独特的体会，觉得个人价值在销售工作中最容易得到体现。这个价值不一定是个人在行业或者公司里创造了多少的价值，更在于不断地挑战自我，战胜自我，突破自己原有的水平状态，到达另外一个新的高度，这是销售根本的成功。

此外，张力觉得自己在销售工作中不但提升了自我，也学会了放下自我。在人们日常的理解中，培训就是有组织、有目的地去传递知识、传递信息。在当前国内的培训行业里，培训的内容以技能为主，实践指导比较少。但是，不管理是技能培训还是实践指导，培训行业是一个需要与人密切沟通的行业，从业者需要具备以客户需求为导向的服务意识。如果凡事都以自我为中心，仅仅从个人的感受去与人沟通，不是站在客户的角度去为客户解决问题的话，那么，在沟通的过程中，就会有许多需要别人妥协的地方，很难成为客户忠实的合作伙伴。

倾听是沟通的基础

在收获的背后，张力洞悉到了时代的变化，他看到互联网已经深深地融入了人们的日常生活中，人们已经离不开互联网，与时代相结合，互联网培训将是未来发展的一个趋势。在互联网时代里，如果还只是利用传统的方式来进行培训，可能就会面临发展的瓶颈。

在谈及网络培训时，张力引用了一个学者的学习方法。他说到有一个学者曾经提出了一个新的学习方法，叫做“马上、立刻、厕所”。说的是，如果一个人想学习的时候，他就可以马上学习，无论其身在何方，也无需其抽出专门的时间，哪怕是上洗手间那短短的几分钟，完全可以随时、随地地学习。这便是网络给培训带来的福利，只有把培训与互联网结合起来，走一条“随时随地都能学习”的培训之路才能够更好地发展。



虽然时代在前进，人们的生活方式与生活体验在不断变化，但是，在职场工作中，张力还是希望培训行业里的从业者能够用心地对待工作，走好自己的职业路上的每一个脚步。因此，他给培训行业里的从业者分享三点建议：

首先是要有乐观豁达、积极奉献的精神。培训行业是一个服务性质的行业，也是一个容易遭遇挫折的行业。张力认为，面对这样的行业状况，如果从业者缺乏一种乐观豁达、乐于奉献、坚忍不拔的精神，那么他就很难在这条路上走得更远。有人说过这么一句话：人生就是一个节日过一个节日，你需要抱着乐观豁达的精神，微笑着过。

其次，懂得换位思考。在实际的工作中，张力注意到一个现象，客户时常会发现新的问题，提出新的要求或者新的方案。面对客户新的需求，有一些年轻的从业人员就会心存抱怨的情绪，认为客户的方案太随意，提出的要求也太多，便与客户杠起来。但是，客户的新要求或者新方案大都事出有因，从业者首要的反应情绪不应是抱怨，而换位思考，平静地与客户沟通，分析所提要求的最根本的出发点是什么，商讨有没有更好地解决方案，在沟通中相互理解，解决问题这也是与客户达成深度合作的前提。

最后是要有良好的沟通能力与倾听力。在培训行业里有这样的一句行话：这个世界上有两种人最厉害，第一种就是把自己的思想灌输给别人的人，第二种就是让别人心甘情愿地把钱掏给自己的人。张力觉得，做培训就需要把自己的思想灌输给别人，让别人接受，如果没有良好的沟通能力，就难以把信息传达出来，别人就会不知所云。中国人的自我性比较重，不喜欢被对方说服。张力认为，当自己想要传达的信息被对方拒绝接受时，倾听是打开他人心扉的重要手段。如果只是一味地把自己的想法表达出来，完全不顾及听者的感受，只会让听者关闭心门，拒之千里之外。沟通应该是双向的，倾听也很重要，真正的沟通应该以良好的倾听为前提。

欲了解更多《职业的力量》，请登录：<http://zhiye.yl1001.com/>

一个职业成就一个人生，一段人生成就一个人物；一个人的职业人生就是一个行业、一个产业、一个地域、一个国家发展变迁的缩影。聚焦职业本身，以不同个体的成长历程为纽带，从一段故事、一场经历、一次感想中去挖掘、思考职业成长的环境、职业本身的发展，从而给予从事该职业的群体对于人生观、价值观一定的影响和指导，这就是职业的力量。

一览英才网的使命是加速中国的职业化进程，《职业的力量》以专题报道的形式从一个人物出发，以职业的维度——职业内容、职业环境、职业政策等去诠释他（她）在职业发展中的成长、变化、心路历程，引起该职业群体的共鸣与思考，向职业化迈进。

如：一个人从技术员开始做到高工，他的努力奋斗的历程，他对职业本身的认识、态度和追求，以及在这个过程中所属产业（如是通信业或制造业技术）的变化和发展对他的职业的影响，既能引起目前从事技术岗位的所有人的论证与共鸣，也可以让其他人了解这个行业的概况、发展史，更能使人引起对职业化的启迪和激励。

《职业的力量》旨在将社会上的不同职业从各种纬度去诠释、探讨，采用讲述故事的形式，从当事人的角度以亲身经历看待职业本身，通过该职业不同阶段不同的变化来让更多的人了解、认识、思考该职业的内容与意义。

一览英才网的愿景是营造阳光、健康的职业生态圈，希望通过《职业的力量》让职业生态圈中的所有人群以更客观、理性、发展的眼光看待职业本身，营造阳光、健康的职业观和人生观。