

单位里，如何销售自己？

原创：主任

公众号：tz研究

25年4月29日

人生处处是销售，万物皆是销售，其实所有人都是销售员，把商品卖给客户叫销售，把项目卖给客户叫招商，把公司卖给客户叫融资上市，把公司卖给员工叫招聘成功。面试是销售，向上级汇报工作是销售，跟单位领导谈提拔也是销售。追异性是销售，把自己卖给老公谈恋爱结婚成功，把你的教育观念卖给孩子叫培养。

人一生中所有人都是在卖的，就看你卖的能力高低。

那在单位里如何销售自己？（全文共6300余字）

一、酒香也怕巷子深，是金子不一定发光，抓住每一个曝光的机会，“无意间”有心机的展示你的才华。

你必须让贵人看到你，也就是说如果你想得到更多更好的资源，你必须把自己推销出去，你必须在贵人面前展示让他心动，让他愿意伸出援手的地方，让他欣赏你的地方。因为每一个人的投资，它都是要回报的，这个回报对于贵人来说，可能是实实在在的利益，可能是一种变通的回报，也可能是一种情感的回报。

总之，没有人会去做没有结果的事情，无论是贵人还是领导，他们手握资源，而他们的注意力又是稀缺的，他们的关注点只在那些能看见的人身上。

所以要和贵人进行利益捆绑，就要提高你的存在感，让贵人先看到你，让他看到你的进步、你的潜能，看到你有实力、你有高价值，这才会愿意为你投入。换句话说，就是要提高你在贵人面前的曝光率，当你的曝光率越高，他在用人的时候会想起你，遇到困难的时候会想起你，有好事的时候还会想起你，所以我们要想办法进入贵人的优先名单。

这个曝光可以是自我推荐。比如说有的人他胆子很大，很擅长主动破冰。你看那些大领导，他们有一项重要的技能和能力，就是主动介绍自己，大大方方，毫不怯场，曝光率还可以是第三方的评价，比如你平时为人很正直，口碑很好，还可以是你亮眼的、实打实的成绩，你参加了某项比赛，你在某一个领域很突出等等。那么还可以是无意间有心机的展示你的才华。

对于普通人来说，尤其是基层的小人物，最直接的办法就是抓住每一个曝光的机会，这是我们向上进阶的一个重要途径。

对于很多人来说，缺少的就是曝光度。大家都不太认识你，也不知道你这个人的性格怎么样，能力怎么样，所以在一些关键的场合，关键的机会一定要

把握住，把你的才能展现出来，让大家知道你。

体制内机会很少的，要善于抓住机会，你必须把握任何一个能够显现自己的机会，让领导能够认识你，让组织能够看到你。因为每一个机会对你而言都是很难得的机会。

人生的重大机会是不多的，当一个机会出现的时候，哪怕只有1%的成功概率，你可能也需要付出100%的努力去抓住它。

有人向我咨询，主任年终了，单位准备搞文艺汇演，你说我到底要不要去？我说你有才艺，当然要去，为什么不去？这是一个很好的在整个单位面前，尤其是在领导面前刷存在感的机会。

其实不管什么级别的人，在职场上都是缺乏曝光度的，都是缺乏存在感的，哪怕领导也是这样，区县的领导遇到有向市一级领导汇报工作的机会，市一级的领导遇到有向省一级领导汇报工作的机会，都会非常非常重视，因为这是一次曝光的机会，是一次刷存在感的机会。微信: xuetaang7799你的存在感怎么样，可以说决定了你在领导心目中的地位怎么样。我经历过的领导可以这样说，不管什么级别，无一例外都非常重视在上一级领导面前汇报工作，包括陪领导去视察调研，这样的机会。

还有一个人付费向我咨询，他说主任有一个给什么副县长做秘书的机会，问我说到底要不要去，去的话又怕太忙了，因为他是一个注重生活品质的人，不想太累，但是如果不去的话，又怕错失的这次机会。

因为这个人普通家庭出身，没有什么关系，没有什么背景，所以很纠结，问我应该怎么办，怎么选择，每次遇到这样的问题，我都在想，就是问题的人没有想明白一个道理，就作为一个没有关系，没有背景的普通人来讲，你在体制内的机会其实是非常少的，你必须去把握每一次的机会，你把每一次机会都要当做自己脱颖而出，改变命运的机会去对待，你没有关系，也没有背景，你除了比别人更拼，做事情更加努力，更加渴望，更加珍惜这些机会，没有别的选择。

所以一定要抓住每一次机会，比如向大领导汇报工作的机会、在上级借调帮忙的机会、单位业务竞赛的机会，甚至是主持单位晚会、表演节目的机会，都有可能成为改变职场轨迹的转折点，有的人不屑于这样的机会，也不想付出努力，看到别人得到回报又喜欢说风凉话，只等着“天上掉馅饼”是不可能的。

体制内就经常会有各种各样的比赛，比如说演讲比赛、知识竞赛、什么技能大比武、征文比赛、辩论赛，还有当然还有一些是体育类的比赛，比如说乒

乒乓球、篮球、羽毛球等等，这些比赛就基本上每一年都会有各种各样的比赛，有一些是自己单位内部举办的，就自己单位内部组织，还有一些就是区里面、市里面、省里面，包括系统内举办的，比如说你是公安系统的，可能全省的公安系统会进行比赛，你是海关的，那么可能海关总署会举办一些比赛，然后各个地方的海关进行内部的选拔，把这个种子选手选拔出来以后，再去海关总署去参加决赛。

其实普通人想到演讲比赛，什么技能比武这样的机会，他想到的就是好麻烦，都是形式主义，但是聪明的人遇到有这样的机会，他想到的是这是露脸的机会，他想到的是这是展示自己的机会，他想到的是这是脱颖而出的机会。而且这些比赛的机会都是代表单位去的，甚至是代表你所在的区，你所在的县，你所在的市，去比赛的，在这些比赛当中露脸的机会就不一样了，你得了第一名，你得了一等奖，整个单位都知道你了，甚至整个系统都知道你了。

比如说你在组织系统、公安系统、纪检系统，可能有好几百人、上千人都因为这个比赛知道了你，了解了你，有的单位还会搞公众号，把这个比赛选手比赛的视频、照片、信息发上去，多威风，是不是你一下子就出名了，你的存在感就不一样了，之前可能很多人都不知道你的名字，更不用说知道你的能力了，当然了，我必须跟大家说清楚，不是说你演讲比赛拿了第一名，业务竞赛拿了第一名，领导

就一定会提拔你，没有这么必然的联系，对于普通人看到机会要像饿狼一样，要有这种嗜血的敏感性对待机会，主任认为凡是这种代表单位去市里面，去省里面，去整个系统比赛的机会，单位的一把手都会非常重视，因为领导都是要面子的，他都是要政绩的，比赛的选手代表的就是你所在单位的水平，也就是说如果你不行，就代表你所在的单位不行。

作为年轻人，尤其是作为有仕途追求，想进步的年轻人，体制内的各种比赛，绝对是你刷存在感露脸的非常好的机会，所以对于这种机会一定要认真的去准备，认真的去争取，认真的去表现。

二、从工作中展示自己，抓住每一次公共场合发言的机会。

重要场合的说话机会对于年轻人来说非常重要，一定要重视，一定要抓住，一定要认真准备。因为在基层你的声音是非常微弱的，很有可能你一两年都没有一次机会，你必须把握任何一个能够显现自己的机会，让领导能够认识你，让组织能够看到你，一次重要场合发言的机会，如果你抓住了，如果你说的比较精彩，说的让领导印象深刻，让领导能够注意到你，抵得过你辛辛苦苦埋头苦干三五年了。

我也见证了很多年轻人仅仅因为抓住了一次在重要场合的表达机会，就实现了仕途的逆袭。

举一个例子，我身边有一个小姑娘，这个姑娘她在十几个新人当中脱颖而出，她最大的特色就是会发言。因为新人进来以后，我们经常要搞一些座谈交流分享，她的每次发言都非常有新意，非常有创意。可以说她每次的上台登台亮相，没有人低头玩手机，大家都很认真的去听她的思想，甚至还做笔记，有些时候会后领导还会和她要这个稿子和 PPT。

有一次部门要分享一个对业务的理解，谈体会。大部分人是从工作要求、工作方法这些角度去谈。她采用了最新的工作案例，然后几个关键词串起来分享。首先这种分享的思路和形式比较新颖，而且她的工作案例有的是大家一起参与的，有的是她独自负责的，所以我们听起来都能感同身受。

还有一次我们搞一个经验交流会探讨各种先进的方法。她的角度就是从地域上进行比较，它没有局限于本单位、本部门、本地区。她会讲我们现在的特色是什么？其他地区有哪些先进的经验和做法？做了一个经验的对比图，包括从项目人员、技术、宣传、创意等等不同的角度，至今我都记得很清楚，你听他说完你就有一个深刻的感受，这个孩子非常用心，他是前期做了大量的搜集工作，这个耗费的辛苦不是一点半点。微信: xuetaang7799所以说这个案例给我们一个启发，当你想让别人关注你，你就要有特点。你要展示你的特点，那这个特点它并没有那么难，只要你足够的用心，足够的投入、足够的挖掘，其实很容易设立一个自己的个人品牌，

你把工作当成兴趣去做，你只要发挥现一个擅长的点，就把它发挥到极致，变成你的优势，这样慢慢就能打响品牌，这就是你的个人特色。

三、开局定终身，留下一个靠谱的第一印象

比方说你是一个新进单位的年轻人，如果你一开始工作没有做好，人际关系没有处理好，给人一种做事能力不行，为人处事比较糟糕的印象，给周围的领导、同事留下了不好的印象，那么你以后要想扭转就很难了，大家对你的评价就会一直都不好，你得到的机会也会越来越少，你在单位的地位也会越来越边缘化。

靠谱是一个人优秀的品质，也是你做人的标签，你能把贵人交代的事扎扎实实做好，圆圆满满完成，那你就是一个靠谱的人。

新到单位，办好领导交办的前三件重要的事，让领导看到你的态度、能力、悟性，以后他就会对你更加信任，给你更多的机会。如果前三件事就办砸了，以后就很难获得机会。

见人主动打招呼，其实单位里面大家最关注的其实就是新人了，不管是在电梯里、办公楼的走廊上，还是在去食堂的路上，遇到人一定要主动打招呼。

有人会说，我都不认识他们，我说什么？即便你不说话，最少你也要点头，微笑致意，不要面无表情，看见了当做没看见，这一点是非常影响别人对你的评价，留下一个好的第一印象非常重要。

四、把自己当产品来经营

了解一个产品，我们首先需要知道这个产品它的功能是什么？它能解决什么问题？

同样的，你要让别人知道你是干什么的，要学会给自己贴标签，标签就是你的代名词，一个明确的标签能够让别人非常快速的记住你。在贴标签的过程中有很多具体的有效的方法，这就是人设的确立。

我们总是羡慕一些靠谱、成熟、稳重、知性、漂亮、大方、博学机灵、的人。比如说你长得很好看就是你的标签，你很会打扮，你很会化妆，有氛围感，会打扮就是你的标签，还有的人会说话，脑子反应快，这些都是容易被别人感觉到，这些都是你的标签。

要注重形象包装。

我们都反对对产品进行过度包装，但是如果你不包装，大多数人都觉得你不重视他，有人会说，根据外在判断人这种方式很肤浅，其实肤浅的不是别人，是你自己。你太幼稚，这个世界，这个社会永

远是看人下菜，当你段位不够，没有资格去定义游戏规则，你只能适应甚至是迎合游戏规则，当你处于比较弱的地位，你的层次不够，你要更加注意包装自己的形象。有人会抬杠说，你看马爸爸，他总是穿个大拖鞋，总是很随意的穿个板鞋出行。

他之所以可以随便穿着，是因为他已经达到一个不需要靠外在来展示自己的高度，所以舒心、舒适、随意是他的专属。对我们普通人来说，你还是要花点心思去营销包装你的形象。最简单的形象包装就是衣装，是陌生人判断你的第一工具，别人对你一无所知，你要利用好穿搭来展示你的形象，维护好你的人设。

你看有些工作他要求必须穿制服，传递的就是靠谱、专业的印象，这样很大程度上能够提高成交率。说明你的态度，说明你很讲究，那么侧面也反映出你专业。

五、打造个人标签，打造差异化竞争力，用好宣传这把利剑，紧跟你的贵人，尤其是要搞好跟一把手的关系

很多人在职场为什么得不到重用，是因为领导根本不知道你能够干什么，你有什么能力，你的性格怎么样，你的工作经历怎么样，你擅长什么，这些领导统统都不知道。

想要突破就必须要有自己的闪光点，别人怎么样你就怎么样，这是最可怕的想法。因为绝大多数人都是平庸的，你如果和绝大多数人一样，那也就意味着你和绝大多数人一样的平庸，所以我们要破局，我们一定要有自己的核心领域，在平时就要刻意地培养自己的差异化竞争力。比如说我常说的要练就提笔能写、开口能说、有事能办的能力，这个就是我们z在一个单位里最好的标签，也是和竞争对手相比拥有的最大的差异化竞争力。

我们都知道一个商品需要品牌，你一个杂牌子的商品肯定比较难卖。但是如果是知名品牌的商品肯定就比较好卖。

不管我们是在体制内当公务员，还是我们在学校里面当老师，还是我们在体制外做生意创业，我们每个人在别人眼里面都有一个形象问题，这个形象就是我们的品牌，我们的一言一行，我们的一举一动都是在塑造我们自己的品牌。

只要想进步就要有这种打造和经营自己的个人品牌的意识，你要去构建自己的能力标签，去打造自己的核心竞争力，要让领导看到你在工作的过程当中有哪些潜力，有哪些好的品质，有哪些特点。

我们处里的一个同事并不怎么会写材料，也不大会说话。但是他就是做事比较细致，比较细心，所以他就非常适合组织部门这种细心的工作，比如统计干部的年龄、学历、保管各种档案等等，分管领导

对他的工作评价也很高。所以我一直都说，不管你在体制内还是在体制外生存，一定要有一样拿得出手，一定要有自己的职场标签。

想要进步，我们就必须要有一技之长，要有特色亮点，让自己在某一方面有特殊的表现，尽可能做到一个人无我有，人有我优，这个就是我们在单位里面的差异化竞争力。你没有想到的工作，我想到了，我做在前，我们同样做一个工作，我的质量就比你的高，我的出手都是精品。同样我们都很认真，都很内卷，都很努力，起点都很高，那么我的就是天花板，谁都超越不了我，这就是亮点。

你善于刷存在感也是亮点，不管你从哪个方面去切入，你必须有一两项能拿得出手的过硬的优势，别人想起一件事情的时候，首先会想到你，比如单位有文艺汇演需要，主持人首先会想到你，单位需要写材料，第一个想到的就是你，或者说单位有什么比赛，篮球也好，游泳也好，演讲也好。首先会把你列入人选的职场标签，就是我们的个人品牌，有了自己的个人品牌，你在体制内就会有一席之地，找准自己的定位，发挥自己的长处。对于毫无资源、出身普通的年轻人来说，你也可以展示你的思考和智慧，让贵人全方位的全面的了解你，这样的话，你用你的人格魅力，你用你有深度的思想打动他，他才会发自内心的欣赏你，

如果你能在贵人面前表现出比同龄人更有见地、更成熟、更大气的一种见识，他会看到你的潜力，他也愿意给你机会来投资你。

比如说对于一些大领导，我们很多人的做法是胆怯、绕着走，唯唯诺诺，实际上越是在大的领导面前，你应该越放松。大领导他们往往和你层级相差较大，他们往往更亲民。在这方面我们应该保持一个以一种晚辈对长辈的尊重敬重的姿态。

如果你现在级别低，资质浅，经验少，这个没关系，你的言谈举止，为人处事展示出你一些很优秀的品质，也可以打动贵人。进群微信: xuetaang7799信 pep854
你的头脑非常的灵活，说话很有分寸，做事很有眼色，你的这个眼光很独特，你的性格品质非常过硬，有上进心，将来领导认为你是可塑之才，那他就愿意投入时间精力去培养你，领导都愿意培养可塑之材，领导都愿意倾注前程远大的青年才俊，他们选下属，也要选那些有前途脑子灵光的人，将来给自己办个事情，给自己去搞个服务都非常方便。没有人去选那种烂泥扶不上墙的人。

如果你的能力比较强，你的潜力比较大，虽然起点比较低，可是你的未来让别人能看到，你有出类拔萃的品质潜质，其实别人都愿意对你客气一点，都愿意和你多聊一点，都愿意和你靠近。

重点是把自己销售出去，让别人了解你。

希望以上对您有帮助!