

从“技术工人”到“现代班组长”到底有多远？

编者按：

近年来，围绕学院“现代班组长”型人才培养目标，管理系融“专业教育、专业实践、学生活动”为一体，让“思想引领”、“教学相长”、“学生活动”三架马车并驾而行。通过“推出去”和“送出去”的方式开拓教师的育人思路，采用“课内与课外结合，实训与实习对接”的教学模式有意识地培养学生的职业技能、道德和规范。不少毕业生成为了企业欢迎的“现代班组长”，还有相当多的学生成功创业。现摘取管理系部分“现代班组长”型人才的成长经历与大家分享。



刘昊璐，女，扬州江都人，现为中国农业银行宝应支行曹甸处综合柜员，年薪10万。2008年入院学习会计专业，2010年参加南京大学专接本学习，2012年拿到本科毕业证书，2011年7月考入银行工作，2012年被评为“优秀员工”，2013年获扬州市青年员工技能大赛机器点钞第三名。

心灯在，希望就在

人生处处是起点。2008年9月我进入学院后，想我们的学校比不上那些名牌学校，可是我知道心有多大，舞台就有多大。只要我在这个舞台上跳出自己想跳的舞步，我的大学不比别人差。

于是，刚进入大学的我便早早有了自己的计划，不管是在学习方面还是在锻炼能力方面。作为学生，我想学习还是要放在第一位的。我在顺利完成学校规定的任务后，寻找自我突破，主动报名参加了南京大学专接本的学习，在这一过程中真正感受到了从没有过的踏实感，也许正印证了“知识就是力量”那句话吧！学习之余，我主动参加大学生心理协会，虚心向同学学习，向老师请教，在为人

处世和交际方面与刚进大学时的我简直是两个样。在大二部长改选大会上，我顺利接管了“心协”，当时的我很开心，但开心过后更多的是感到了一种责任。后来大二刚开学，系辅导员秦玉梅老师让我做她的辅导员助理，也得到了不少的锻炼。

转眼快到毕业季了，忙碌中的我开始考虑就业问题。2011年5月，我报名参加了中国农业银行的员工招聘考试。对于只是一个专科生的我来说，这次考试既是一种机遇，更是一种挑战！因为将有大批的本科生与自己竞争，要想从千军万马中脱颖而出，除了勤奋，也许还是勤奋吧！从笔试到面试，功夫不负有心人，2011年6月我收到了银行录取我的 offer，那时真的很开心，可以用“喜极而泣”来形容！特别感谢原来陈玲云老师在班会课上给我们讲的一些入职意见，从一个人的穿着到一个人的谈吐，让我在工作和生活中得到了很多启发。

三年就这样过去了，留给我的有太多太多美好的回忆，真的要感谢那些年的同学、老师，还有我可爱的母校。尽管我们现在很平凡，可是我知道，平凡的我们心中有盏不灭的灯。心灯在，希望就在。



张培，男，江苏省句容市人，07 市场营销专业学生。2012 年 3 月，创立江阴罗马教育，从事中小学课外辅导工作；2012 年 10 月创立江阴市晨曦书画艺术培训中心；2013 年 5 月创立江阴市小画家美术培育中心，六个月来已有近六百名学生参加学习。

校园生活：迈出我创业第一步

一晃已经毕业三年多了，我从一个涉世未深的大学生，转变为一名努力打拼的创业者。回想起自己这几年走过的创业之路，我内心最感激的，还是培育我三年的母校。因为正是在青青校园，我迈出了创业的第一步。

大一时，我有幸担任班长一职，同时也开始了我丰富多彩的校园生活。为了给全班所有同学提供展示自己的机会，我们举办过很多班级活动。创立了自己的班级刊物《足迹》，记录班级活动和同学们的点点滴滴；根据所学专业还成立了

“营销协会”社团，在专业老师带领下组织过多次校园营销活动。这些活动，大大丰富了我们的人生阅历，也为我们今后的创业打下了坚实的基础。今天，我们当初的很多同伴都已成为名副其实的“小老板”。

大二时，我有幸先后成为学生会副主席和团委副书记。工作中，我主动为系部分担力所能及的工作，并且想办法把事情做到最好。09年是改革开放三十周年，在系部老师的指导下，我带领学生会团队举办了“腾飞三十年，青春江阴行——改革开放三十周年大学生访谈系列活动”，邀请到了政府领导、著名企业家、学院领导和公司职工等多位嘉宾，从各个角度来畅谈江阴三十年巨变，让同学们感受到了改革开放对我们生活的影响。江阴电视台对此进行了专题报道。

回首大学生活，唯一的遗憾就是自己的学业了。刚开始创业的时候，觉得很简单，但是随着员工数量的增多，管理成为了一大难题。因此，我经常去图书馆寻找一些需要的资料，有时会联系大学老师请他们指点迷津。其实工作中遇到的很多问题，都是上学时老师讲过的课题甚至案例。现在，真有“书到用时方恨少”的后悔，只能通过不断的再学习去弥补了。

“学会感恩”是班主任佟磊老师常教导我的一句话。因此，今年我和朋友们创立了“七彩虹少儿公益绘本馆”，利用空余时间为江阴的小朋友免费提供绘本借阅服务，把我们的爱心汇聚成力量，传递给正在茁壮成长的祖国花朵们。



沈静静，女，淮安洪泽县人，2007年进入学院学习市场营销专业，2012年自主创业，经营南京爱力特食品有限公司，客户遍及世界十几个国家。

在脚踏实地的行走中完成创业路

2007年入校以来，我一直积极参加学校组织的各项活动，运动会、演讲比赛、大专辩论赛等等，这些活动我都努力发挥自己最大的力量取得了好成绩，这些活动培养了我的自信心和团队合作的能力。在校期间，我加入管理系组织部，

参加各种社团工作，丰富的校园生活让我学会了如何合理安排工作，如何与人友好沟通，如何处理复杂的事情，伴随着活动形成的这些能力为我今天的工作打下了良好的基础。

在校期间，我还经常参加校外的各种社会实践活动，常利用节假日在苏宁电器和五星电器做手机、电视等家电的促销，把自己所学到的知识运用到实践中去。我觉得只有在实践中才能发现自己哪些地方做得不好，哪些地方需要完善，然后有针对性地去自我提高获得进步成长。当然，市场营销的各门课程的知识非常实用。对于从事外贸行业的我来说，在校期间的专业课程学习非常有用。

2010 年毕业后，我来到江阴万达管业从事不锈钢销售工作，从开发客户到销售、发货、售后服务等一系列流程都必须独立完成，有的时候还需要到车间学习产品的制作流程和工艺。这份富有挑战性的工作帮我积累了很多的工作经验，也让学到了与不同人打交道的各种技巧。所谓“知己知彼，百战不殆”，我的销售业绩在公司一直名列前茅，这也帮我积累了人生的第一桶金。

2011 年 3 月，经朋友介绍我到天津港做进口业务，不久到天津泳喜投资咨询有限公司从事天津蓟县小城镇规划的策划和农副产品的进出口业务。2012 年，我尝试自己创业，成立了“南京爱力特食品有限公司”，开展食品进口业务，主要代理进口冷冻猪牛羊肉，鸡产品、红酒橄榄油、水果等。目前，客户已经遍及世界十几个国家，业务范围还在不断扩大中。



毛浩然，男，江苏省江阴市人，2009 年进入学院电子商务专业学习，2012 年毕业后进入北京窝窝团信息技术有限公司江阴分公司从事销售工作，现为该公司客户经理，年薪 10 万。

与自己比赛

在我刚进公司开始做销售员的时候，我的业绩有一段时间很差劲，我总跟自己解释说：“我不会……，是因为……，我的计划没完成，是因为……”我总是

在找借口，从未意识到我已经变得相当消极。说起我的转变很有意思，我无意中听到一句歌词给了我很大的启发：“要让人生更加漂亮，要努力才能有运”。从此，“要努力才能有运”便深深刻入了我的脑海。每当我情绪低落的时候，我都会暗暗给自己鼓劲。我开始以积极的心态来对待客户，学着动脑筋想办法去跟进客人。事实证明，我比以前进步了许多。

作为一个销售人员，我们的时间很有限。所以，工作中首要的事是对客户进行分类，要在最短的时间内找到重要的客户。在与客户接触的过程中，我们会碰到许多难缠的客人，误解也会产生。当遇到这样的困难时，我们不要去抱怨客户。事实上，我们是有可能通过我们的努力挽回一些客户的。在工作实践中，经过一番努力后，我将大多数的客户还是争取回来了。如何争取客户呢？比如面对新接触而有点抗拒心理的客人，我们不要太在意他说什么，甚至可以认为他们这只是一种托辞(别忘了，客户的思想也是随时在变，永远没有一成不变的客户)。我们只需记得，我们得将我们产品的优点和亮点告诉他。你会惊喜地发现，客人的态度已在慢慢地转变。

俗话说，锯用久了会变钝，只有重新磨后，才会锋利再现。作为一个销售人员，如果我们不懂得随时提升自己，有一天我们也将从旧日所谓的辉煌中跌入低谷。及时的汲取新知识相当重要，除了书本外，我认为在工作中也要用心去学。同事之间交流各自所拥有的丰富经验，下次我们可以用在类似的其他客户身上。我们也可以从同行那里学到技巧，那样才能在竞争中让自己处在一个相对有利的位置。谨记一句话，不要与你的同事比较长短，与自己比赛吧！你在不断超越自己的同时，很可能已经超越了他人，并最终将轻松达到一个顶峰。



徐涛，男，江苏省连云港市赣榆县人。2008年考入学院旅游管理专业学习，2011年6月毕业后进入一家拓展培训机构任职讲师助理，同年9月开始自主创业，创立了江阴天盟文化传播有限公司，公司业务蒸蒸日上。

大学生生活中难忘的三件事

大学生活是如此地美好而短暂。工作两年多后回顾大学生活，有三件事对我的影响最深。

第一件：班干部选举。进入大学后，我担任了代理班长的职务，尽职尽责地成为老师与学生之间的纽带，为同学们服务，也让老师更直接地了解了学生的学习生活情况和心理变化。这段经历让我学会了如何去管理和领导一个团队，同时增强了我的自信心和集体意识，对我现在的创业帮助特别大。

第二件：任职学生会。大学是需要学生自己约束自己的一个小社会。在学生会，我从普通干事做到部长，又成为了副主席。在我看来，学生会的成员就像是一个企业的员工，进行工作后，每个人的办事能力、工作态度等方面的差异逐步显现。最后，工作认真、态度积极的就会凸显出来，得到老师和同学的认可，开始接手更加重要的任务。所以，学生会锻炼了我的能力和思想，让我更加努力地奋斗。

第三件：校外兼职。校外兼职就是让我们的一只脚踏出了校门，让我第一次接触了社会。我发过传单，做过酒店服务生、导游等多种兼职工作，这些事情让我认识到，社会远比书本上所说的复杂，想要生存就必须让自己强大，不管多高的学历都要从最底层做起。兼职磨掉了我作为大学生的自豪感，让我学会了谦逊而踏实地奋斗。这些就是大学期间对我影响最深刻的事情，它们现在还给我动力，让我不断地克服困难前进。