# 新人步入职场该如何积累人脉资源

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2025-05-04

*第一篇：新人步入职场该如何积累人脉资源职场新人指南 教你如何积累人脉资源2024转眼又到了学子们即将走出校门迈向工作岗位开始实习的季节!对于很少接触社会的你们来说，走上工作岗位将会是一个新的开始，那么作为职场新人快速融入集体是非常重要的，...*

**第一篇：新人步入职场该如何积累人脉资源**

职场新人指南 教你如何积累人脉资源

2024转眼又到了学子们即将走出校门迈向工作岗位开始实习的季节!对于很少接触社会的你们来说，走上工作岗位将会是一个新的开始，那么作为职场新人快速融入集体是非常重要的，那么你们该如何快速融入工作团体，积累人脉资源呢?长沙电脑培训欧柏泰克和你一起分享职场新人指南之人脉资源的积累：

1、提升个人魅力，展示个人价值

如果你觉得自己匹“千里马”，那也要在老板和同事面前展现出来，即使没有跑千里的机会，也需要证实一下，你具备的这个潜质。如果你总是一副碌碌无为的样子，久而久之与同事的关系也会疏远，更加不用说积累人脉资源了。

2、尽量为别人提供方便

身在职场与同事之间互相帮助很重要，并积极的表示愿意与他们打成一片，凡事不要斤斤计较，在你收获人脉资源、动用人脉资源时，尽量的提供方便，因为只有你懂得为别人提供价值，别人才愿意和你交往。

3、不要给同事、朋友造成伤害

在职场中，最重要的一点就是不要给同事和朋友造成伤害，一旦你做了，你就很有可能永远失去了这份友谊，被他们拉进了“黑名

单”。所以没有必要为了短暂的利益去伤害你同事和朋友。

4、不要有报复心

很多时候在职场就像是没有硝烟的“战争”，如果别人以卑劣的手段对付你，你也不要想着报复对方。俗话说“人以类聚，人以群分”，身边的人会误以为你也是同一类人，因此尽量的保持大度的心态对你积累人脉资源时很重要的。

**第二篇：四个积累职场人脉的小故事**

【格锐英语】网址：

四个积累职场人脉的小故事

故事一：乔治·波特(George Boldt)——希尔顿饭店首任总经理

这是发生在美国的一个真实故事：一个风雨交加的夜晚，一对老夫妇走进一间旅馆的大厅，想要住宿一晚。无奈饭店的夜班服务生说：“十分抱歉，今天的房间已经被早上来开会的团体订满了。若是在平常，我会送二位到没有空房的情况下，用来支持的旅馆，可是我无法想象你们要再一次的置身于风雨中，你们何不待在我的房间呢?它虽然不是豪华的套房，但是还是蛮干净的，因为我必需值班，我可以待在办公室休息。” 这位年轻人很诚恳的提出这个建议。

老夫妇大方的接受了他的建议，并对造成服务生的不便致歉。

隔天雨过天晴，老先生要前去结帐时，柜台仍是昨晚的这位服务生，这位服务生依然亲切的表示：“昨天您住的房间并不是饭店的客房，所以我们不会收您的钱，也希望您与夫人昨晚睡得安稳!”

老先生点头称赞：“你是每个旅馆老板梦寐以求的员工，或许改天我可以帮你盖栋旅馆。”

几年后，他收到一位先生寄来的挂号信，信中说了那个风雨夜晚所发生的事，另外还附一张邀请函和一张纽约的来回机票，邀请他到纽约一游。

在抵达曼哈顿几天后，服务生在第5街及34街的路口遇到了这位当年的旅客，这个路口正矗立着一栋华丽的新大楼，老先生说：“这是我为你盖的旅馆，希望你来为我经营，记吗?”

这位服务生惊奇莫名，说话突然变得结结巴巴：“你是不是有什么条件?你为什么选择我呢?你到底是谁?” “我叫做威廉?阿斯特，我没有任何条件，我说过，你正是我梦寐以求的员工。”

这旅馆就是纽约最知名的Waldorf华尔道夫饭店，这家饭店在1931年启用，是纽约极致尊荣的地位象征，也是各国的高层政要造访纽约下榻的首选。

当时接下这份工作的服务生就是乔治?波特(George Boldt)，一位奠定华尔道夫世纪地位的推手。

解读：是什么样的态度让这位服务生改变了他生涯的命运?毋庸置疑的是他遇到了“贵人”，可是如果当天晚上是另外一位服务生当班，会有一样的结果吗?

经营人脉的„脉客‟们苦心经营的无非是能在关键时候帮助我们的„贵人‟，其实，„贵人‟无处不在，人间充满着许许多多的因缘，每一个因缘都可能 将自己推向另一个高峰，不要轻忽任何一个人，也不要疏忽任何一个可以助人的机会，学习对每一个人都热情以待，学习把每一件事都做到完善，学习对每一个机会 都充满感激，我相信，我们就是自己最重要的贵人。

故事二：乔·吉拉德

曾经有位培训师讲过这样一个故事说，他曾有幸参加乔.吉拉德关于人脉的演讲，演讲前，他不断的收到乔.吉拉德助理发过来的名片，在场的两三千人几乎都是如此，都有好几张，没想到，等演讲开始后，乔.吉拉德的动作却是把他的西装打开来，至少撒出了三千张名片。

在现场一撒出这个名片，全场更是疯狂。他说，各位，这就是我成为世界第一名推销员的秘诀，演讲结束!解读：建立人脉资源需要最重要的东西就是——主动出击!

故事三：胡雪岩

高阳描述“红顶商人”胡雪岩时，就曾经这样写：“其实胡雪岩的手腕也很简单，胡雪岩会说话，更会听话，不管那人是如何言语无味，他能一本正经，两眼注视，彷佛听得极感兴味似的。同时，他也真的是在听，紧要关头补充

一、两语，引伸

一、两义，使得滔滔不绝者，有莫逆于心之快，自然觉得投机而成至交 ”。解读：倾听是人与人之间沟通的主要武器。只有先成为一个成功的倾听者才会有机会结交更多的人脉。故事四：卡内基

美国“钢铁大王”卡内基，在一九二一年付出一百万美元的超高年薪(聘请一位执行长夏布(Schwab)。许多记者访问卡内基时问：“为什么是他?”卡内基说：“因为他最会赞美别人，这也是他最值钱的本事。”甚至，卡内基为自己写的墓志铭是这样的：这里躺着一个人，他懂得如何让比他聪明的人更开心。

【格锐英语】地址：天津市南开区白堤路 颐高数码广场写字楼1209

【格锐英语】网址：

解读：沟通是建立人脉的最佳途径，除了倾听，还需要适时的赞美别人。

【格锐英语】地址：天津市南开区白堤路 颐高数码广场写字楼1209

**第三篇：积累人脉**

积累人脉

《富人的28个理财习惯》中信出版社作者：朴容锡

不管什么人，光凭自己的力量是成不了富豪的。

今年40岁出头的罗光南在江南站附近经营着一家整形外科医院，但他干副业投资房地产挣的钱要比主业挣的多得多，罗先生最出色的投资战略就是“人脉管理”。

“我的父亲是公认的人脉管理方面的专家，早在20世纪70年代江南区大开发时期，他就凭着„人脉‟靠投资房地产赚了大钱，父亲留给我的最大财产就是„人脉‟。”

实际上罗先生数年前开医院的时候，没有要父亲支援一分钱。他从证券公司贷款5 000万韩元，再加上当年用储蓄投资房地产赚到的钱，把医院开了起来。罗先生之所以能够获得今天的成就，很大一部分源于他从父亲身上学习到的人力资源管理秘诀。

“为了结交对我的事业有帮助的人，我放弃了晚上大部分的休息时间，平常下班后就在网上收集各种各样的信息，周六去登山或者参加高尔夫聚会，周日就去教会。”

不仅如此，他在互联网上开设了自己的“同好会”论坛，积极与他人交流投资信息。然后又在自己的博客上发表投资感想，而且不管有多忙，他都要去与自己的专业完全无关的房地产投资培训夜校，与多样化的投资者交换高级投资信息。

我向罗先生请教人脉管理上的秘诀。

罗先生笑道：“人脉管理的秘诀？如果想把有才能的人都拉拢到自己身边，你必须给予一定的物质激励才行。说一千道一万的感谢话，和一次性地给一大笔钱，哪一个能让对方感到更痛快？其实并没有什么人脉管理的秘诀，事情常常就这么简单，不要常常用心来感谢，与发自内心的感谢相伴的还应当是物质上的补偿，这就是人脉管理的核心。”罗先生认为，自己积累的人脉真心地信服自己，自然财源就会滚滚而来。人脉的力量

美国前总统比尔 · 克林顿的夫人希拉里说过：“我在担任第一夫人的时候学到的最重要的一课，就是在世界舞台上的外交关系都是由各国政要之间的个人关系来左右的。即便不同

国家的理念不同，但只要政要之间缔结了信任关系，国与国之间仍然可能保持良好的协作关系。”

人际关系能够左右国家的存亡，人际关系在形成财富的过程中也起着重大的作用。新生代富豪之

一、进口家具商白满一（36岁）先生越来越尝到了人脉为他带来的甜头。

孤家寡人成不了大事，有人缘却没财产的人也比比皆是，也就是说人脉和金钱有着千丝万缕的联系，因此，富人们投资在人脉上的时间和金钱不比投资在房地产上的时间少。新生代富豪们在初次见面的时候，在谈到自己的财富时，总是谦虚地说这是由于自己运气好的缘故，不过仔细去听他们的话，你很快就明白在他们所提及的运气中，总是加入了“人”的因素。世界顶级企业之所以愿意花上百万年薪聘请一位人才，是由于他们很早就明白此人能为他们带来财富的缘故。无论一个人拥有的知识多么渊博、多么出众，都不可能凭一己之力成就事业。

在大学里边当老师边经营校内公司，年收入达10亿韩元以上的郑先喆先生（43岁）强调说：“世界首富比尔 · 盖茨之所以能够圆梦，登上世界财富榜的顶峰，是因为在他身边，有一位像影子一样辅佐他的史蒂夫 · 鲍尔默（Steve Ballmer）。美国投资大师沃伦 · 巴菲特最亲密的伙伴、多年的朋友查尔斯 · 芒格（Charles Munger）一直立身于巴菲特的身后，共同创出了巨大的收益。金融大鳄乔治 · 索罗斯倘若没有合作伙伴吉姆 · 罗杰斯，绝对不会成为金融界的翘楚。”

人脉需要细心经营

与前面讲述的大部分新生代富豪一样，黄东圭先生今年也是40岁出头，现在经营的主要业务是将服饰供货给大型折扣店，也是一位白手起家的富豪。黄先生为了使自己的商品能进折扣店上架销售，且能占据好的销售位置，几乎天天都往折扣店的采购部跑，跟他们吃饭，休息时间一起去踢足球。时间一长，从普通员工到中层领导，黄先生都跟他们结下了深厚的友谊。

黄先生说：“庆典我可以不参加，但丧事一定得跑一趟，这是我干事业的原则。大体上说，一起分担痛苦，比一起分享愉悦更能获得一个人的心。我待在丧礼上的时间要比待在婚礼上的多得多，因此能从丧礼上获得很多重要信息。”

某天，黄先生供货的折扣店里某员工的父亲去世了，他前去吊唁时偶然得知该折扣店负责商品采购的理事是足球教练车范根①的铁杆“粉丝”，而且很喜欢喝黑咖啡。黄先生还了解到他非常厌恶开着进口车炫耀的供货商，并且是一位笃实的基督教徒。

“我挖空心思才得到了一次跟这位负责商品采购的理事见面的机会，当然，我也会根据从他人处得来的信息投其所好。点了黑咖啡后，我们就开始聊足球，我说自己很喜欢车范根的执教风格，我们还一起臭骂了开外国车的韩国人。我提出愿意无偿为基督教团体经营的保育院提供服装赞助。呵呵……就这样，我当场就跟这位采购理事签订了巨额的供货合同。”多样化的人脉能够为你提供多样化的有用信息，而信息就是财富。

为了结交于己有用的人脉，你就要尽可能地去参加多种聚会，结交各种各样的人。像高尔夫聚会或登山聚会之类的“同好会”活动或初级足球俱乐部等区域活动、“同窗会”等许多聚会，你都有必要亲身参与才行。晚上、周末，只要一有空闲时间，就要多结识一些人。在网上运营只对会员开放，用于交换有关股票投资高级信息的论坛版主申永芦先生（33岁）说：“穷也要站到富人的行列里去。如果想成为富人，就要与富人一起吃晚餐，知道如何与他们分享悲伤和愉悦，而且一旦迈入这个行列，你就要想办法不脱离这个行列才行。”

**第四篇：职场新人该学会处事原则**

职场新人该学会处事原则

周继章

小肖是笔者同事的儿子，前几天回家住了几天，大学已毕业一年了，说话、做事都老练了许多，和刚毕业时的那种书生习气荡然无存，刚跳槽就在省城觅得一份新的文案策划职位，新公司让其尽快报到。和他一起聊天，谈到在公司上班的处事原则事情，有一年工作经验的小肖，他并不像当初大学刚毕业时表现得那么青涩。在人力部办好入职手续、来到办公座位后，便立即与附近的同事作自我介绍，并到相邻的工作部门进行问好，很快便已熟悉办公室的所有同事了。许多职场人突然要认识一班陌生人的时候，往往会记不住名字。小肖表示，自己没有这样的困扰，“当对方报自己名字的时候，我会立即重复一遍并说出声来，以便记忆。如果听不清楚，我会直截了当再问他们的名字怎么写。这样，一轮下来，便不会再私下询问旁边的同事进行对号了。”

对于新人，职业顾问一般会建议要勤快多做事。所以小肖在新的公司，除了安排的工作外，还会主动向上司咨询，看还有哪些需要做的；又或者主动留意部门同事有哪些要协助，如整理办公室、拿取文件等，主动向同事多请教工作上的问题，但要把握尺度。小肖还说有些情况暂不了解则不要去碰触。例如薪资待遇方面、对其他同事的随意评价等。他告诉笔者，新人处事原则：一是尽快学习业务知识，你必须有丰富的知识，才能完成上司交待的工作，这些知识与学校所学的有所不同，学校中所学的是书本上的死知识，而工作所需要的是实践经验。二是在预定的时间内完成工作，一项工作从开始到完成，必定有预定的时间，而你必须在这个时间内将它完成，绝不可借故拖延，如果你能提前完成，那是再好不过的了。三是在工作时间内避免闲聊，工作中的闲聊，不但会影响你个人的工作进度，同时也会影响其他同事的工作情绪，甚至妨碍工作场所的安宁，招来上司的责备。所以工作时绝对不要闲聊。（364215）福建省上杭县庐丰横岗小学周继章

**第五篇：10年外贸经验助新人迅速步入外贸职场**

10年外贸经验助新人迅速步入外贸职场

首先感谢众多福友的关注和问候，由于协调工厂事情还有筹备贸易公司的事情，很少有时间来和大家分享经验和交流外贸知识。

今天和大家一起探讨一下新人如何尽快能步入外贸职场。作为一个招聘者和一个培训者，把我的体会和大家分享一下。今年总的外贸形势不是很乐观，尤其针对劳动密集型行业来说更加艰难，通胀，劳动力成本上涨，以及人民币不断升值，预计到年底汇率可能会在6.3左右。目前来看，国家不是很鼓励和支持劳动密集型行业的出口，希望退税不要再下调，否则无疑是雪上加霜。但是对于新人来说，是挑战的同时，也带来了机遇，希望大家在新的岗位上收获的不只是一缕春风，能收获整个生机勃勃的春天。

一.招聘建议

1.自我介绍

我通常会让新人用英语做个简短自我英文介绍。（考察一下新人的英文基本功）

一定要提前做好准备，你可以在产品上或者专业上有些词汇不能表达，但是你自我介绍必须要流利，因为在面试现场可能你的未来

老板也在场，他也许不懂外语，但是可以听你外语流利程度，也许一句话就左右了你的机会。至少如果一个连自我介绍都不流利，说明根本就没有准备，在我心里，会给一个很低的分数。

2.明确应聘目标

看清楚[url=http://job.fobshanghai.com][url=http://job.fobshanghai.com]招聘[/url][/url]的具体职位，是外贸业务，外贸跟单（单证），报关报检，还是外贸翻译。有针对性的准备说辞和简历。业务主要的工作

就是开发新客户，维护老客户，重在沟通交流和开发方面，你要展现开拓进取的一面。跟单则需要细心，缜密的工作态度，认真审核

业务下达的订单，对所有辅料，包装唛头，单据（装箱单，商业发票，原产地证，FORM A，合同，提单，申报要素，报关单，保险单，受益人证明等等）都要认真的核对，直至准确无误的出货。报关报检员虽然你可能在大学考试通过得到证书，但是缺少

实际工作经验，需要至少理论上的知识要过硬，这样公司会安排专人带你实习，主要是实际的流程，多跑跑海关和商检，加上自己公司

固有的模式，成熟应该很快，经验还需要通过出现的问题慢慢积累。外贸翻译那就需要对外贸尝试要了解甚至要精通，语言就不用说了，像国际贸易实务，常用的进出口术语，合同术语，产品知识术语都要张口既出。去面试的时候，一定会让你翻译材料，面试前第一时间

浏览公司网站，多了解公司信息，有助于你翻译材料。网站上没有信息，到公司等待面试时，向人事部门借用公司简介，有英文版本更好，没有现场自助翻译，以便面试时游刃有余。

3.面试问题

因为面对的是新人，没有工作经验，所以我不会问太多专业问题。通常会选几个问题来问（需要用英文来回答奥）

1）Brief Introduction(考察新人语言组织能力和外语应用能力）

2）Family background(考察新人的家庭情况，是否会对工作产生不利的影响）

3）Strenth & Weakness(考察新人的优势和劣势，工作中发挥优势，规避弱势）

4）Evaluation of family members, friends,classmates(对第三点的一个确认）

5）Short-term career plan(考察新人是否有短期职业规划，工作是否有计划性）

6）Serving time(考察一下新人的稳定性）

7）Ready for work(考察一下新人是否准备好了进入工作的角色）

8）Requirement for salary,welfare,working condition and promotion chance.(考察一下新人最关注的要求，对其作出评判）

9）Questions for company（考察新人的思维反应能力）

不是很唯一的面试，也根据具体人，情况等适当会有所调整。

二.新人入职建议

1.从产品入手

很多新人抱怨，来到新公司没有人带，自己没有目标，不知道要做什么，那就去车间去了解产品，如果能自己亲身体验做产品是

最好不过了，你会更多的了解细节。如果是贸易公司就和资深采购员下市场了解供应商，不了解产品对自己来说是最大的损失，尤其新人刚开始应该有充裕的时间去了解产品。理解什么呢？了解你们产品的特点，常规包装方式，装量，生产周期，简单的技术

特点，生产工艺流程，以及最小起订量等等，这些对你日后开展工作会有更大帮助。

WELL BEGAN IS HALF DONE.2.内部各个部门沟通和协调

有点规模的公司都会让新人每个部门至少都实习一周以上，了解每个部门的运作模式，这样以后便于工作上的衔接和配合。我觉得

这是个难得的机会，新人要好好把握，多了解各个部门的分工和主要工作，然后和你未来工作的部门如何配合，单据交接等等事宜。

如果没有机会在每个部门实习，那至少也要了解和你们部门配合密切的部门需要如何单据交接，指令下达等事项。这样便于新人

日后进入工作角色。

EARLY BIRD CAN GET WORMS.3.外部协调和沟通的部门与机构

未来可能需要沟通和配合的部门和机构有银行，货代，商检局，贸促会，海关，保险公司，第三方验货公司，客人指定的检测机构，贸易公司，最重要的是自己的客户。信用证，交单议付，押汇等等免不了要和银行打交道；租船订舱，报关报检等事项需要和货代

配合；办理FOMR A,FORM C, FORM D,FOME E,FORM T,FTA, CO, 报检等事宜需要和商检打交道；需要使馆认证等单据办理，CO，价格确认等等需要贸促会配合；报关，海关查验需要和海关打交道，办理保险单据，索赔事宜需要和保险公司打交道；客人指定的第

三方验货机构，需要好好陪同和配合人家验货；客人根据不同的产品指定的如SGS, BV，CE, ROHS,CSA等认证机构，按照要求提供

产品及单据配合检测工作；有的是下单的贸易公司，那就要准确无误的把贸易公司订单跟好，生产前把一切细节要沟通好，不要为

采购和生产留下任何障碍。如果是代理退税的贸易公司，根据要求再报关后第一时间提供报关预录单，船开后的提单复印件，然后

等待贸易公司的开票资料，连同报关单退税联，核销联，以及退回的核销单场站收据，国内的销售合同，增值税发票寄给贸易公司

办理退税。重中之重就是要和你的客人配合好，否则前面的配合都不需要你来做了，因为木有订单啊。

GOOD PERFORMANCE IS BASED ON YOUR ALL-ROUND SERVICE TO YOUR CUSTOMERS.4.积极主动地去寻找问题和答案。

师傅领进门，修行在个人。不要指望别人会像带婴儿一样带你，很多时候需要自己去主动的学习。注意观察和倾听主管或者师傅

在和客人沟通时的语言技巧和邮件技巧。善于整理问题，定时定期地集中发问，不要零散的去发问，会影响别人的工作思路。

我要求业务部的所有人员都要记工作笔记，定期做工作总结和工作计划。这样大家思路清晰的工作，有助于提高工作效率。我个

人评价一个业务人员的能力，主要看他们处理问题的方式和解决问题的方法。好的产品或者平台很优越的公司，其实不需要你去

推销产品，很多客人会主动上门买货，这个不能完全体现一个人的能力所在。外贸业务主要看同等条件下或者处于劣势的条件下，业务做得最好的人员。

HAPPINESS IN WORK IS MOST IMPORTANT.5.执行能力

当主管或者领导安排新人工作的时候，不要在未做之间就说不行，或者做不了。更不要直接顶撞上司，任何领导都不希望下属直接

挑战自己的权威，做过之后，用事实告诉领导行还是不行。更何况新人刚刚入职，还有很多不了解之处。

ACTIONS ALWAYS SPEAK LOUDER THAN WORDS.6.以积极乐观的态度工作

刚到新的环境，难免会有人说些公司负面的因素，自己要做正确的分析，不要被这种负面的因素而干扰。再好的公司也会有不足，因为世上没有完美。如果确实能学到知识，那就踏踏实实的去学习和锻炼吧。少一些抱怨，多一些理解和宽容。

因为公司培养新人方面要花很多代价，包括人力，物力，财力。如果感觉不能学到知识，那我劝你不要以混的心态继续做下去，因为你还年轻，你应该继续追逐你自己的梦想。

NO ONE CAN REMAIN YOUNG FOR ALWAYS, BUT EVERYONE WISHES TO STAY YOUTHFUL.7.用感恩的心来工作。

不要带着不良目的工作。有的新人一开始还没有经验就想着要单飞，要SOHO，开网店等等。有的时候这种情绪外露，公司知道了，还能得到重用吗？有甚者可能会散布一些对公司不利的言语，最后自己弄得无法收场，只好离开，再找下家。这就是为什么很多

公司面试时会问你离职的原因。或者你对以前公司和领导有什么看法，来考察你对公司的忠诚度和你的胸怀是否宽广。对以前公司

牢骚满腹，对以前领导缺点大肆渲染的人，我指定不录用，以后可能成为我的前车之鉴。买卖不成，仁义在。再怎么样，对于新人来

，都会学到知识的，只要你用心去做。

SMILE TO WORK, WORK WILL SMILE TO YOU.8.多找方法，少找理由。

有的新人刚开始，可能会经常犯错，但是犯完错误，不去总结，而是总在找借口，推脱。这样不好，任何领导都不喜欢这样的人，这样的人团队意识会很差，有问题都推给其他人，会被整个团队排挤的。出现错误不可怕，多多思考，多找方法，这样你会赢得大家

的掌声。尊重是别人给的，面子是自己丢的。

MORE SOLUTIONS, YOU FIND;MUCH EASIER, THE WORK BECOMES

9.谦虚，诚实。

遇到好的领导或者主管主动给新人培训的时候，多多倾听，多记笔记，因为这些会是他们工作中积累的精华，有助于新人尽快开展

工作。学过的知识就当复习了，不知道的要更用心去记。不要主管在培训的时候，新人总是夸夸其谈，觉得自己学过这些知识，反而

给主管培训起来。这样会遭致主管和其他同事的反感。木秀于林，风必摧之。刚开始因为是新人犯错误是难免的，但是错了就是错

了，勇于承担，这样才能进步，找理由掩盖自己的错误会适得其反。

MODESTY AND HONESTY ARE BEST POLICY.10.团队作业

新人刚开始不会特别忙，那有时间可以帮助老员工包装样品，拍照，安排快件，做些辅助工作，这样可以赢得同事的好感，以后问问题，人家也愿意给你讲解。当你遇到问题时，也会有人帮助你。团队的力量是无穷的。

TEAM WORK CAN MAKE YOU STRONGER.11.独立思考，独立完成工作。

刚开始新人做事为了谨慎会有人给你把关或者掌舵，但是不要所有事情都要依赖别人，尽量能自己独立完成的工作，自己来做。

做过之后，你就心里有了概念。因为你不能永远都依靠支点，你终究要独立工作。

INDEPENDENT WORD CAN PUSH YOU FORWARD.12.善于归纳，善于总结。

定期定时把学到的知识，和接受培训的环节做好总结和归纳，查看自己不足，争取早日独立开展工作。别人的方法只是供你借鉴，新人要找到适合自己的方式方法。把培训学到的每个点的知识连成线，完整的流程就会尽快出现，跟着老业务人员从第一步开做，直到一个完整的单子收款后，记下自己心得。养成一个记笔记的好习惯吧。你会有体会的，相信我！

To make a summary regularly makes your work perfect.13.自己要有足够的信心

营销是从拒绝开始。无论遇到多大挫折，我都建议新人能坚持下去，直到事实告诉你真的不行，你再放弃。自己主动放弃，没有

人能帮得了你。GOD HELPS THOSE WHO HELP THEMSELVES.NEVER GIVE UP,MAYBE HOPE LIES IN THE CORNER.三.心态

拥有良好的心态，无论对新人还是阅历丰富的人来说都是至关重要的。新人千万不要急于求成，因为我觉得在外贸这条路没有太好的

捷径。这条路上充满荆棘，需要你用意志的利剑为你披荆斩棘；这条路上充满阻挡，既然选择了拼搏，我支持你奋力前往。

心变则态度变，态度变则习惯变，习惯变则品格变，品格变则人生变！

HEIGHT LIES IN ATTITUDE.最后衷心的祝福愿意接受外贸挑战的新人们，一帆风顺！前程似锦！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！