

王亮的艰难时世

时间：2010年7月

作为名牌大学计算机专业的高才生，王亮多少有些优越感，加盟拓晨集团销售公司并没有使他感到特别兴奋，因为这一切，他觉得理所当然……

时间：2010年8月

王亮独自坐在朝北的窗户前，百无聊赖，回想着来江城市已经两周了，自己除了曾帮内勤搬动了一下办公桌之外，好像没做什么事情，看着老同事们忙来忙去，他心里不是个滋味……。“也不知道他们在忙什么，怎么也没有人主动找我好好聊一聊？”王亮心里总是这么想，“还是趁中午给同学打打电话吧，那可是我一天中最快乐的时光……”

时间：2010年9月

王亮的每一根头发似乎都要竖起来了，他发现自己在学校里学的东西能用上的，竟然是凤毛麟角，面对着型号、功能、报价、特性错综复杂的各类终端、打印机、卡具等自己未来要销售的产品，王亮的头都大了……

“经理您周三才把资料交给我，下周一就要考我，还要带我去见客户，这不是难为人吗？”王亮心里有点愤愤不平。

时间：2010年10月-

天气明显冷了，近两天江城市又到起了大风……

在电子一条街上，王亮右手提着打印机样品，左手拎着一袋子宣传资料，正在挨门挨户做扫街式的推销。“请问你们老板是哪位？”王亮怯生生地对着柜台的伙计说：“我是拓晨公司的，想让你们帮着卖打印机……”。“我们老板不在，你是拓晨公司的？没听说过你们也做打印机呀？要不你先把资料放这儿，等我们老板回来了，有兴趣再找你？”伙计的话还没有说完，王亮已经熟练地掏出资料放到柜台上，如释重负般地溜出了门……

时间：2010年11月底

已经过了半夜了，王亮仍然在辗转反侧，“这可是分给我的第一个客户，明天就要去见面，我该说些什么呢？”本来想好了要养足精神的王亮，已经翻腾了快两个小时，脑子里仍没个头绪。“唉！见一个客户真的好难！”王亮一边感叹，一边又翻了一个身……

时间：2010年12月

王亮步履沉重地走在街上，夹着包，半低着头……。虎年到了根儿底上了，王亮的心情也跌到了谷底，现在真是内外交困……

上个月底，经理一下子分配给他二十多家客户，开头还着实兴奋了一阵子，可一上路才知道，这些客户有的早就事过境迁；有的原本就没有购买意向；有的正跟竞争对手打得火热，爱搭不理已经是家常便饭，有的甚至还冷嘲热讽，有的根本就不愿意见面……

现在王亮也不想给同学打电话了，甚至害怕看到手机上显示的同学的号码。“是啊，如果同学问现在混得怎么样，自己怎么说呀？”想一想自己在学校里是学生会干部，又是班里的风云人物。“唉，今非昔比呀！”

此时的王亮，经常一个人坐在路边的小酒馆里，望着窗外发呆……

时间：2011年1月

一定是因为熬夜加兴奋，王亮的眼角多了几道血丝。“这可是我的第一个单子，虽然不大，但是我已经盼了好久了……”。每次传来同批加入销售公司的同学下单的消息，王亮都发自内心地着急，“这次押的“宝”肯定没错，这个农信社肯定买我的，这次我要给大伙看看，我要全力以赴，一定要拿下这一单！可惜经理为什么不在价格上再扶我一把，那样我的胜算不就更大了吗？”

王亮在自己的座位前转来转去，还不时地搓手跺脚……。同事们看着这位最近脾气渐长，说话渐多的王亮，面面相觑……

时间：春节

带着一路风尘，终于回家了，在院子门口见到爸爸的那一刻，王亮的眼泪都快掉下来了，这种感觉好像上大一时才有，确实，这半年自己过得太辛苦了。

伴随着鞭炮声，王亮一个人走出屋，和屋里热闹的欢笑声相比，王亮的内心却格外平静。他望着晴朗的夜空，爸爸的话仿佛又响了起来：“人啊！只要夹着尾巴做人，撅着屁股干活，就肯定有出息！”想到这儿，王亮的脸上露出了久违的笑容……

问题：

1. 案例中王亮的经历反映了销售人员工作状态变化的哪些规律？
2. 针对王亮工作状态的变化，你认为他的销售经理尽到了激励的职责吗？
3. 如果你是王亮的销售经理，你将如何帮助王亮，让他走出目前的困境？