

# 特连光电EIC项目

## 线上辅导

# 职业化底线

## -- 打好这份工



万科创始人王石



TCL创始人李东生



阿里巴巴创始人马云



立白创始人陈凯旋



波司登创始人高德康

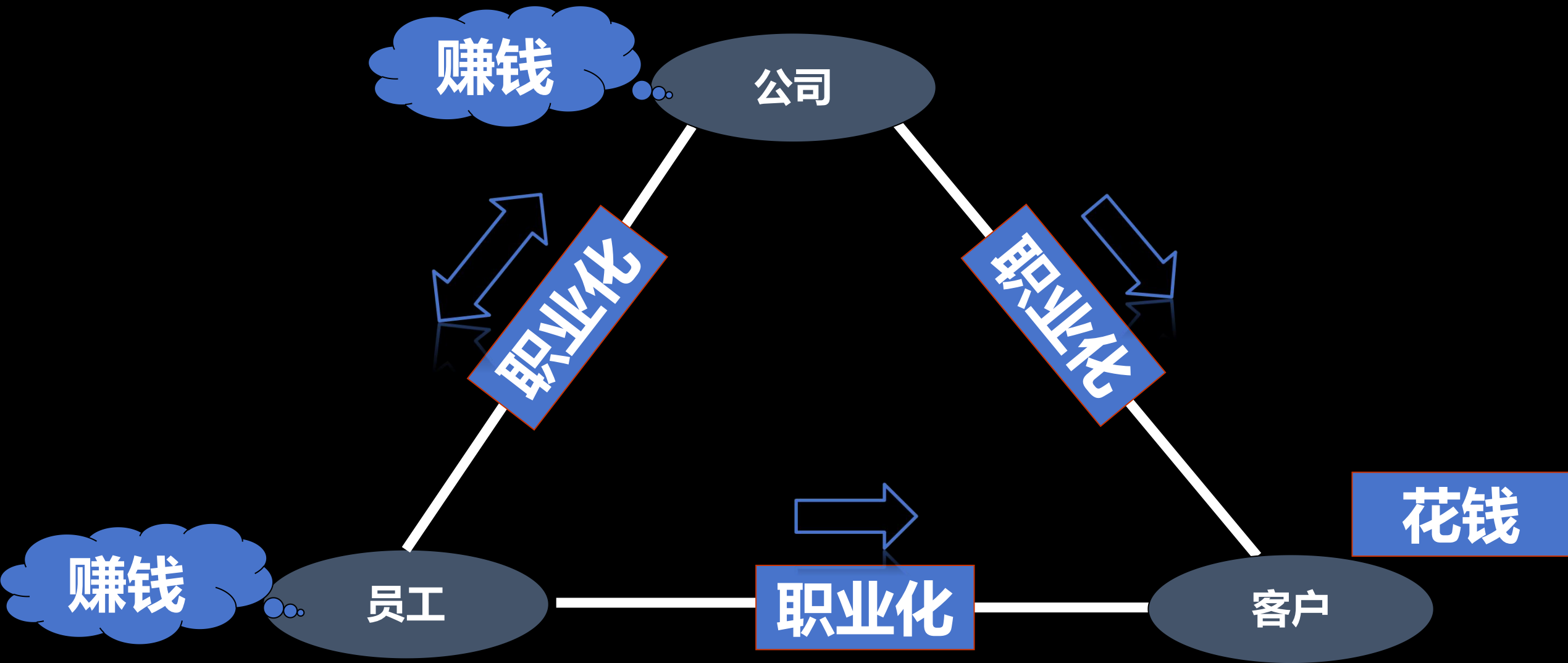


职业化原理1：花钱的客户对赚钱的我有要求

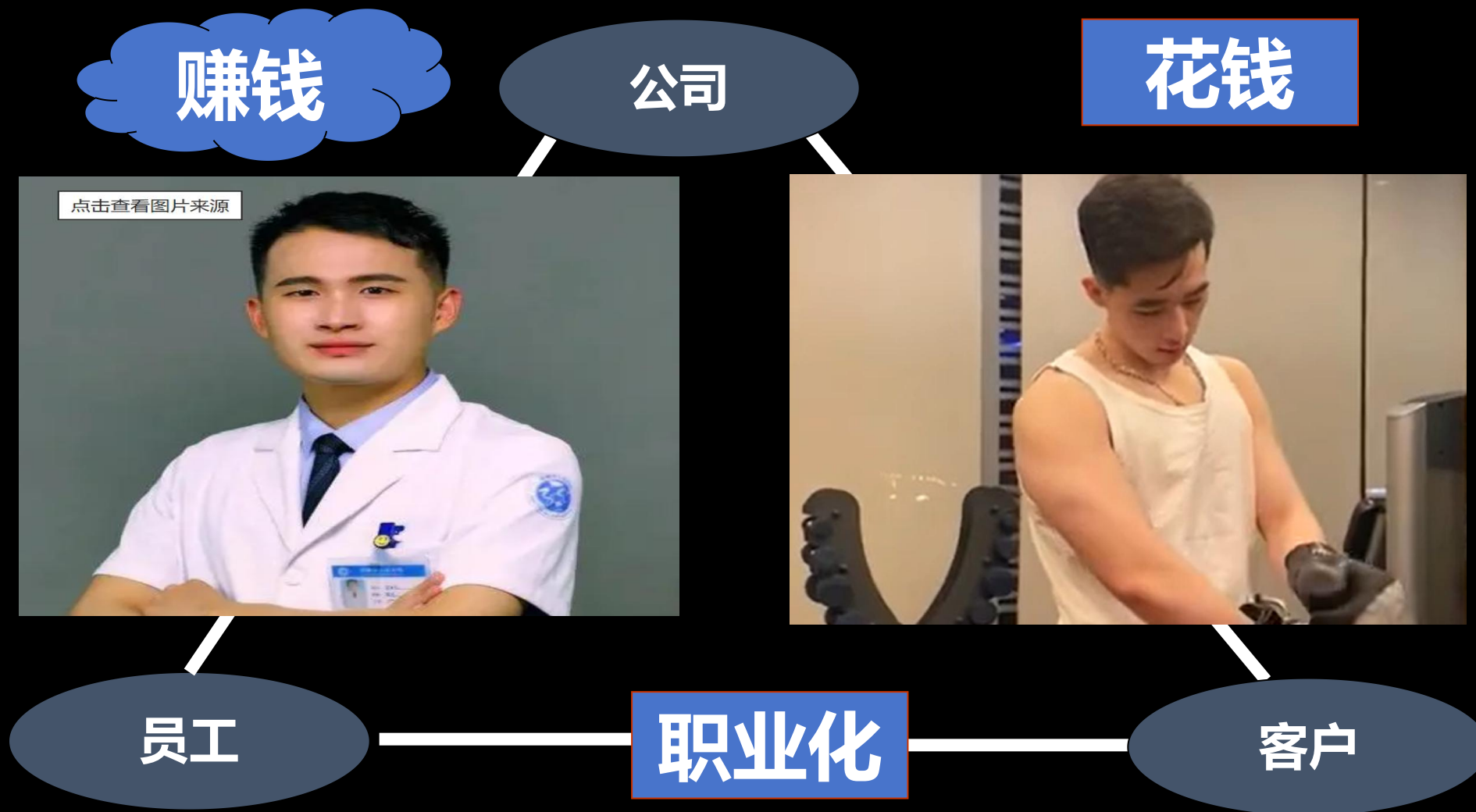
这是同一个人吗？



# 向往大海，职业化是客户价值要求



# 向往大海，职业化是客户价值要求



思考：

**花钱的客户，对赚钱的我，有哪些要求？**

一.产品质量的要求

二. 及时交付的要求

三. 沟通反馈的要求

## 职业化原理2：职业化是工作底线

底线就是，做不到就被客户“淘汰”

做事没有底线，是职业人的耻辱！

思考：为什么没有做到，产品质量底线？

问题 → 思维方式 → 结果

阻碍我们的不是问题，而是对问题的思维方式

阻碍我们的不是质量，而是职业化质量意识



## 职业化原理2：职业化是工作底线

员工和公司本质上是“商业交换”

在其位，谋其政，得其果

# 职业化 “2大原理”

**原理1：花钱的客户对赚钱的我有要求**

**-- 打好这份工**

**原理2：职业化是工作底线！**

**-- 底线就是，做不到就被客户“淘汰”**

**-- 做事没有底线，是职业人的耻辱！**