

<<超越对手>>

图书基本信息

书名：<<超越对手>>

13位ISBN编号：9787111286264

10位ISBN编号：711128626X

出版时间：2010

出版时间：机械工业出版社

作者：张志,萧秋水,宋利

页数：278

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<超越对手>>

前言

1. 为什么写这本书2007年初, 笔者的《超越对手——软件项目经理不可不知的18种技能》发行后, 得到读者的热烈反响, 短短三个月内就加印了一次。

直到2009年, 还有读者告诉笔者为自己公司员工团购了这本书。

其间, 有上千读者通过各种方式联系到笔者, 感谢笔者给他们提供了一本非常实用的书, 但他们也期望, 再扩充一些技能, 提供更多的案例, 从而对项目经理个人成长提供更多帮助。

笔者很感谢读者朋友们的鼓励和支持, 我们也认为, 确实成书太仓促了些, 完全可以做到更好。

笔者也一直在思考: 这本书为什么能够获得读者的认同呢?

笔者以为有三个很重要的原因: 第一、面向中国式项目实战谈到管理软件项目运作, 从来不缺乏理论体系和方法论, 但到某个具体问题在当前国情下到底如何解决最合理, 却很少有书能够系统地展开。

在我国, 最普遍、最实际的项目合作情况是企业规模不大, 员工相对年轻, 项目金额不大, 实施难度不小。

对于这类项目, 如果直接套用国外成熟的项目实施体系, 很容易水土不服。

国内做管理软件项目, 游戏规则往往与国外不同: 1) 过度承诺: 都说诚信经营。

但实际是“不拍胸脯马上死, 拍了胸脯慢慢死”。

2) 鞭打快牛: 能力越大。

责任越大, 项目经理越能干。

越要同时承担多个项目。

3) 有责没权: 项目经理要完全对结果负责, 但不完全对绩效考核负责。

4) 能力不足: 勉强敬业。

绝不职业。

规划项目时我们很容易假定项目中最重要资源——人。

是足够的、职业的和胜任的。

但在实际项目中。

人往往是能力不足、素质不够。

甚至是能力不足的人数量也不够, 而真正管用的人往往是不完全为项目组能直接调度、管控的资源。

这些是由于我国的文化特色, 在经济发展特定条件下的特定发展阶段, 所带来的一系列中国式问题。

从我们的实践经验出发, 我们知道要解决项目管理中的问题, 仅靠简单复制国外的方法论是不行的。

我们要写的, 就是针对国内现阶段如何突破中国管理软件项目经理实际业务瓶颈的书。

<<超越对手>>

内容概要

本书系统总结了管理软件项目运作从销售到实施阶段需要的30种技能，基本上按照项目发展时间进程，逐步介绍每种技能的运作技巧，涵盖了项目工作从售前到售后的方方面面。

其中售前技能15种，分别是：自我定位、寻找客户、销售策划、商务沟通、公司介绍、售前调研、解决方案、产品演示、技术交流、产品试用、公司考察、用户考察、高层公关、答标报价、商务洽谈。

售后技能15种，分别是：项目管理、高层汇报、起动大会、调研分析、管理需求、实施策划、编制计划、团队建设、会议组织、工作备忘、用户培训、现场推广、项目验收、有效回款、资源调度。

本书侧重实战、案例丰富、文风平实。

可供各行业项目经理及实施人员参考。

<<超越对手>>

作者简介

张志，网名秋叶，现为武汉工程大学机电学院教师，武汉健民、仁和药业、华工科技等上市公司的网络营销顾问，管理软件项目销售和实施实战专家，IMSC工业品营销研究中心特约顾问。
上海卓奕企业管理咨询特约讲师。

<<超越对手>>

书籍目录

前言第1章 售前实战技能 1.1 自我定位 1.1.1 选择好起点 1.1.2 先活下来才有机会 1.1.3 从销售经理到项目导演 1.1.4 选好搭档 1.1.5 好心态才能做长线 1.1.6 修炼气质提升魄力 1.1.7 流程是条咬人的狗 1.2 寻找客户 1.2.1 挖出目标客户 1.2.2 善于找到市场共性 1.2.3 不打无准备的仗 1.2.4 做好商机评估 1.2.5 省钱才是硬道理 1.3 销售策划 1.3.1 先打一场情报战——了解项目背景 1.3.2 谁是老大——画出项目结构图 1.3.3 看得见的需求只有30%——分析客户需求 1.3.4 我是苹果他是梨——定位竞争对手 1.3.5 说服老板——申请公司资源 1.3.6 不打无把握的仗——制订项目进入策略 1.3.7 打造软实力——调度项目资源 1.4 商务沟通 1.4.1 备好课、找对人、说对话、办对事 1.4.2 卖功能、卖利益和卖价值 1.4.3 敢于和甲方博弈 1.4.4 少犯错误，争取出彩 1.4.5 革命少不了请客吃饭 1.4.6 报价还是不报价 1.5 公司介绍 1.5.1 公司介绍的场合和时机 1.5.2 要么说服，要么毁灭 1.5.3 讲故事、讲特色、讲文化 1.6 售前调研 1.6.1 做好调研准备 1.6.2 记住是客户还不是用户 1.6.3 售前调研讲策划 1.7 解决方案 1.7.1 人人都能写出好方案 1.7.2 不良方案制造方法 1.7.3 九招教你写出好方案 1.7.4 谁说门面不重要 1.8 产品演示 1.8.1 成功演示的六个关键步骤 1.8.2 把成功的演示标准化 1.8.3 演示高手的修炼篇 1.8.4 细节是魔鬼 1.9 技术交流 1.9.1 把诚信放在第一位 1.9.2 交流的心态 1.9.3 建立双向交流 1.9.4 以假设为导向进行交流 1.9.5 重视交流的层次性 1.9.6 永远不要攻击对手第2章 售后实战技能第3章 产品和项目附录

<<超越对手>>

章节摘录

插图：1.1.2先活下来才有机会在很多行当，客户经理要从最基本的销售ABC开始积累关系和资源，业绩往往要经过很久才有起色，等到完成第一个大项目签约平均要用6-8个月。

相当一部分客户经理根本熬不到这一天就离去，刚开始的满腔热情被无情的现实打击得粉碎。

现在项目竞争越来越激烈，公司对新人成长的耐心也越来越短，因此一个新手进入大项目销售，如果迟迟没有斩获，没有人会给你机会。

所以做项目首先不是追求出彩，而是看有什么办法在半年的考察期内活下来，活着就有机会做出业绩，就有机会翻本；如果被淘汰了，那么本书的大部分方法你就没机会尝试了。

这里我们提供四条经验分享：1. 作好迎接连续挫折的准备想活下来，先不妨对现实做最坏的打算，然后去挑战它。

无论项目遇到怎样的挫折，都告诉自己这是成长的阵痛，坚持每日反省反思，持续改善，而不是抱怨。

你在抱怨的时候，成功也放弃了你。

所以遇到挫折时，不要怕，不要退缩，要努力，要坚持，绝不要放弃。

2. 和所有的人混个脸熟我们都知道人脉很重要，但一个新人刚加入公司，往往是谁都不晓得某个部门来了个新手，而新手也不晓得如何去认识那些看起来和自己没有直接关系的同事。

很多时候一个新手还没有来得及发挥作用，就已经被各种理由辞退了。

反过来想一想，如果每个部门都有人知道你，估计你也肯定很难被公司辞退。

所以要想活下来，新手就要抓紧一切机会认识所有可能认识的人。

我们所谓的认识不是要你现在和他们都成为好朋友，可以通过他们到各个部门混个脸熟，告诉这里的朋友，我是新来的同事，在哪个部门做什么工作，希望多多关照。

对于那些老员工，要想办法和他们熟悉起来，因为老员工可以告诉你很多事情，让你事半功倍。

还有一起入职培训的同伴更是要建立联络方式，经常交换信息。

过一年，你们都会以老员工自居，你们之间的交情就是最好的人脉。

朋友多了路好走，在职场生存，内部的支持是至关重要的。

<<超越对手>>

媒体关注与评论

我乐意向栖息谷的关注项目管理的朋友推荐这本《超越对手——大项目售前售后的30种实战技巧》，因为这是本好秘籍。

——栖息谷(知名管理社区)运营总监 少天我很高兴地看到从开目培养的人才能够用这样的形式帮助更多的人成长，预祝新书成功。

——开目软件总经理 耿彪《超越对手——大项目售前售后的30种实战技巧》是一本帮助顾问成长的秘籍。

——金蝶软件(中国)有限公司实施部总经理 明煌此书是一本讲解如何培训客户配合好项目实施的书，建议一个客户送一箱。

客户的领导、项目负责人、关键用户读了，项目都会顺利许多。

此书也是一本讲解如何在项目实施中搞定客户的书，建议每个员工都分发一本。

——《走出软件作坊》作者 吕建伟(阿朱)项目有输赢，技能有高下，读《超越对手——大项目售前售后的30种实战技巧》，走职业正道。

——武汉健民药业集团总裁助理兼CIO 柳骏杰出人才何处寻?管理实务育精英；职业生涯何处去?项目管理有真经。

——中国人才研究会常务理事、武汉工程大学副校长、教授、博导 桂昭明很多程序员都想创业自己做项目，看看这本《超越对手——大项目售前售后的30种实战技巧》会对自己职业生涯定位很有帮助。

——CSDN程序员大本营CEO 蒋涛继十八般兵刃后，项目经理又添“葵花”宝典! ——中国CIO成长交流平台创始人 钟紫剑《超越对手——大项目售前售后的30种实战技巧》是一本从事IT信息化项目管理的必备参考书。

它是我工作这几年中为数不多、逐页看完的书，看完后收益良多。

这本书也是我赠送给ERP100会员的书，因为它非常有价值。

如果你已经工作了两三年以上并且在作一些项目管理方面的工作，我觉得这是一本很不错的参考书。

——ERP100网站创始人 纵横四海

<<超越对手>>

编辑推荐

《超越对手:大项目售前售后的30种实战技巧》:81位IT公司、企业CIO、专家学者、媒体达人、知名博客鼎力推荐作为一个项目经理 老板之所以选择我们去做项目经理,就是要我们不断挑战自己的极限,创造性地解决问题,把不可能变为可能。

产品是客户能直接判断价值的物品或服务。

项目是通过系统解决方案为客户创造价值的工程和服务。

卖功能,卖利益,卖服务,卖价值,卖口碑,这是做项目的五个境界。

万丈高楼平地起,做好了小项目,才有做大项目的机会。

大项目往往是从小项目建立信任开始的。

做大项目最大的愿望就是“不差钱”,最大的风险就是“没钱花”。

市面上关于介绍项目管理理论与方法的图书并不少见,但结合了中国国情与具体案例的书却难以寻觅。

为给一线人员在实际项目中遇到的问题提供可操作性解决方案,《超越对手——大项目售前售后的30种实战技巧》诞生了!

侧重实战、案例丰富、文风平实。

《超越对手——大项目售前售后的30种实战技巧》以独门绝招吸引了众多读者,所以也就有了16位IT公司高管、33位各行业CIO、15位专家顾问、4家知名媒体、13名网友对《超越对手——大项目售前售后的30种实战技巧》的鼎力推荐!

<<超越对手>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>