

<<输赢>>

图书基本信息

书名：<<输赢>>

13位ISBN编号：9787504475688

10位ISBN编号：7504475688

出版时间：2012-3

出版时间：中国商业出版社

作者：付遥

页数：304

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>

内容概要

《输赢》将顶尖销售策略融入到人生当中，涵盖商业运作的技巧，工作的方法及思维，战略规划的布局及人性的观察与剖析，以及我们那交织在事业与爱情当中的理想。

捷科、惠康两大外企决战中国市场，双方销售高手为销售业绩纷纷出招，银行超级订单势在必夺。
团队该如何建设、新人该如何培养、昔日的情人骆伽变成今日的劲敌……周锐外有强敌，内有高压，此形此势如何突围？

挑战对手就是挑战自己，都说“胜者王侯败者寇”，但事实真的是这样吗？

作者简介

付遥，成长于西安，定居北京，西安电子科技大学毕业，1995年初至1998年7月，担任IBM中国公司电信行业销售顾问，获得IBM中国公司Hundred Percent Club奖励。
1998年7月至2000年8月，负责戴尔电脑北方区销售，获得亚太区Direct To Top奖励。
2000年8月至2002年10月，作为资深培训主管，负责戴尔中国及香港地区近二千名员工的学习和发展。
从2002年起，从事销售领域的研究、培训和咨询工作，为IBM、惠普、华为、联想、中国移动、步步高、CCDI等大型企业提供咨询和培训服务，以及在清华大学、中山大学、西安交大的高管班（总裁班）担任讲师。

书籍目录

引子第一周：战场第二周：战机第三周：布阵第四周：反击第五周：策略第六周：战前第七周：对阵
第八周：内乱第九周：攻势第十周：绝境第十一周：败局第十二周：输赢第十三周：代价附录：摧龙
八式

章节摘录

虽然有两年时间没有见面，但骆伽在周锐的记忆中没有褪色，反而更加深刻和鲜活。他们作为新人加入捷科，骆伽做销售，周锐是工程师，两个菜鸟面对北京通管局智能交通系统的订单，与高手中的高手对决。

他们一起奋斗，打败惠康，最后却发现，这全是骆伽的圈套。

他们曾经那么相爱，日夜朝夕相处，她的一个眼神一个动作，至今都清晰地刻在周锐的回忆中。

然而，一切都已经逝去，周锐唯一能做的就是忘记。

但是真能做到吗？

周锐曾经以为自己淡忘了，可在即将面对骆伽的时候，周锐知道这些记忆只是暂时被掩埋起来了，不但没有褪色反而更加清晰。

以至于当骆伽出现的时候，周锐感觉好像就是一次昨天的约会，他不由自主地向骆伽伸出手去。

她先吃惊，随即嫣然一笑，乖乖地将手递过去。

可当她温暖细腻的手掌滑入周锐的手中时，他陡然一惊，意识到一切都已经过去，于是粗鲁地甩脱她的手掌，拉开与她的距离。

骆伽感觉到了变化，用目光探寻并判断着，她没有介意周锐的举止，笑着说：“我迟到了。”

“周锐对视着：“你迟到了，好，很好，非常好。”

“骆伽保持着笑容：“我终于学会迟到了。”

“周锐仔细地研究骆伽，从脸庞到鞋子：“你以前是从来不迟到的。”

“骆伽向上翘起嘴角，笑容更加清晰：“这不是你希望的吗？”

“周锐欣赏着骆伽，两年的时间削去了她的咄咄锋芒，她变得含蓄和迷人：“你是怎么做到的？”

“骆伽将身体靠回椅背：“这是自然而然的事情，也许是年龄的原因吧。”

“周锐不同意她的看法：“你以前追求完美，现在好像不是了。”

“骆伽要求一切必须完美，每天定下很多目标，对身边的人也是这样：“所以，有人为此逃离了我。”

“周锐知道她是指自己：“那是五年前，两年前你已经不是这样了。”

“骆伽的目光移到两人中间的鲜花：“的确，我发现每天在做的都是一些不重要的小事，因为大事不可能每天发生，因此我每周只要做到五件事就可以了，这样就轻松多了。”

“周锐回想往事：“可是你对每周的计划要求更高了，如果做不到你就会不高兴。”

““的确大多数人都达不到我的要求和期望，可是却不得不和他们合作。”

我发现，这不是别人的问题，而是我的问题。

你走之后，我就改变了，我每年只给自己三个目标，其他的事情都不重要了，从此我学会了迟到。

大家都说我变了，他们不再害怕我了，而是更喜欢我了。

“……”

媒体关注与评论

看《输赢》仿佛就像在审视自己的成长历程，你会油然而生出诸多的感慨，甚至会唤起心底里那些从来都不敢再触碰的东西。

正是这些无数经验与理想的凝聚，才让我们真正地从稚嫩走向成熟。

——IBM 咨询大中华区前首席顾问 白立新博士 环境影响人的一生，人决定商业的命运。

在识人、择人、用人方面《输赢》的确给我们上了一堂生动的培训课。

它告诉我们新人打败高手并不是神话，就像恐龙比乌龟强大，但恐龙灭绝了，乌龟一直还活着。

但光有理想和热情是不够的，所以，能做什么、该做什么、怎么做，尤为重要。

——NTA 创新传播机构创始人，前《创业家》杂志主编：申音 作者以似曾相识的场景及人物，揉合丰富的元素及交叉的情节成一场高度激烈且诡谲多变的商业战局，并注入精彩多样的人性本质内涵及生命思维，铺陈出刮力万钧的小说结构，加上娴熟的写作技巧，仿若真实世界的翻版，商业运作的技巧、工作的方法及思维、战略规划布局及人性的观察与剖析，皆涵盖在内。

——台湾顶级风险投资家：刘坤灵 只要全新投入，过程已定输赢。做单如此，做事业如此，做人更是如此。

——拉卡拉董事长兼总裁：孙陶然 《输赢》将顶尖销售策略自然融入到精彩的小说当中，将一幕幕硬碰硬的商战情景呈现于读者面前，使人感受到一种高昂激越、绝境求生的精神力量，读来有酣畅淋漓的快感。

——著名营销策划人，蒙牛集团前副总裁：孙先红 这是一场温情脉脉的血战，是商业也是人生。

这里没有对与错，只有进与退、取与舍、成与败、输与赢、侠骨与柔情。

——乾龙创投创始合伙人：查立

编辑推荐

畅销百万册，2012全新修订，“摧龙六式”升级为“摧龙八式”（随书赠送“摧龙八式”网络学习课程）。

凝聚实战派销售专家付遥18年成功经验，百万读者诚意推荐，百家企业共同选择的培训教材。同名大片即将上映。

最精彩畅快的商战，最深沉隐忍的爱恨，最真实残酷的职场，最实用的销售技能……这些年，不回头，不认输，我们一起在“输赢”中成长。

海报：

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>