

<<亿万订单>>

图书基本信息

书名：<<亿万订单>>

13位ISBN编号：9787505728219

10位ISBN编号：7505728210

出版时间：2010-11

出版时间：中国友谊出版公司

作者：韩宇

页数：287

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>

## <<亿万订单>>

### 内容概要

一场不见硝烟的市场争夺战在合肥、东莞和广州逐步打响，世界五百强两大巨头DKK和MCC不约而同进军中国华东与华南市场。

DKK销售员韩雷步步为营，小心平衡友谊、爱情、前途和利益的关系&hellip;&hellip; 从南京到合肥，从深圳到广州，从上海到东莞，三场剑拔弩张的商业谈判，上亿万元的巨额订单，谁是最后的胜利者？

外企上司暗中刁难，谈判途中突生变故&hellip;&hellip; 昔日同窗今日对手，身边助理暗度陈仓&hellip;&hellip; 输输赢赢，沉沉浮浮。

竞争和挑战，阴谋与爱情。

全景展现外企内部复杂的人事纷争，巨额订单下艰苦卓绝的谈判过程。

2010年最精彩绝伦的职场商战小说！

无数白领争相阅读的镀金和晋级宝典，千万销售人员和经理人奉为金科玉律的谈判&ldquo;圣经&rdquo;！

## <<亿万订单>>

### 作者简介

韩宇，湖北襄樊人，实战派销售专家，大型企业项目总监，东莞文学艺术院签约项目作家。大学毕业后从事销售工作，先后在东莞数家企业摸爬滚打，从最底层的销售员一路做到企业的管理层，堪称职场精英，有着令人称奇的丰富经历，出版有长篇小说《东莞不相信眼泪》，成为华南商界和职场无人不知的畅销书。

## &lt;&lt;亿万订单&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 摆局韩雷虽然听懂了吴斯恩的话，但他更多的却是一种无奈。

如今放眼职场，荣誉永远都属于领导，一旦出现状况，马上就要有替罪羊顶上，千万别以为你的上司来自香港或海外，就会绝对的民主公正，只要有人的地方，就会有斗争，职场也不例外。

第二章 谈判有时候，商业谈判就像一把双刃剑，DKK在青湖的这场谈判，根本无法认定是败走麦城，还是扭转局势，一切都那么扑朔迷离。

就在妮可准备打道回府返回南京的时候，她接到了邢主任的通知，方汇项目非DKK莫属。

第三章 迷局商业竞争中，可以被任何对手打败，但千万别被自己打败。

方汇项目，在已成定局的情况下，MCC为了整体布局安徽，并没有选择完全放弃，这个时候DKK更不可掉以轻心，对手依然很强大。

第四章 输赢在销售谈判中，让步是最艰难的选择，但又是最不可忽视的一环。

退让不可怕，可怕的是你退让的没有价值。

我们每退让一步，都要让对方看到让步选择的艰难；我们每退让一步，都要换取自己的利益，要更好地坚守自己的阵地。

第五章 入局韩雷对所有人说，“DKK并没有抛弃我，我更不能离开DKK。

没有DKK，我终究只是一粒沙子，永远也演变不成一颗珍珠。

”当周围的人都大喊为什么时，韩雷却说出了两个字：感恩。

第六章 转机韩雷看着苏珊笑着说：“是的，任何行业的销售，其实都是人的销售，所有的竞争都离不开人。

我们要主动出击，才能赢得机遇。

”第七章 破局整个社会就是一个充满色彩的大染缸，灯红酒绿，物欲横流。

项目销售就像一部飞速运转的机器，每一个齿轮，每一个环节，都需要不同的衔接，齿齿相依。

第八章 角逐妮可不是不知道这一点，但是不服输的性格，使她根本不会屈服于职场的游戏规则。

她有信心，也期望打破自己的瓶颈，用实力赢得公司上下的认可，让公司明白，男人可以胜任的工作，女人一样可以。

第九章 残局特别是设备销售，首先要了解自己，然后才是了解客户，最后才是了解对手。

这就像一座大厦，没有地基，没有支撑，再宏伟堂皇的大楼，也只是漂在浮萍上的一座危楼罢了。

第十章 滑铁卢中标者的确是MCC，但是他们也付出了新款印刷机就必须无奈选择租赁的代价，埋下了很大的隐患。

而DKK却更惨，在降价之后失去订单，无异于失败的同时自残。

她的确该哭得难看。

双方炙热的竞争，最后胜利的却是客户。

第十一章 反击站在刀刃上嗜血的日子无疑是惊险刺激的，而走下神台回到地面的生活却是平凡无味的。

虽然在法兰克福的较量输于对手一筹，可妮可与韩雷的配合却是完美无瑕的，彻底扭转了昌艺项目的最大障碍--韦恩。

第十二章 沉浮弱肉强食，适者生存，不屈于卑微的生命，不甘于平凡的生存，就必须适应这种冰冷的生存法则。

即使平凡也绝不平庸，即使无助也绝不无奈，即使挣扎也绝不放弃。

人生最大的收获是找准适合自己的位置，为之毕生追求，锲而不舍。

第十三章 大结局韩雷拒绝了简森的建议。

他需要一个家，虽然里面没人，但一定要有家的感觉，厨房、书房、卧室，甚至连宝宝房都要一应俱全。

韩雷累了，可以回家静静地感觉家的温暖。

不需要多少言语，在闭上眼睛的那一瞬，温暖就会在身边。

<<亿万订单>>

## &lt;&lt;亿万订单&gt;&gt;

## 章节摘录

第二章 谈判 7 下午三点刚过，韩雷和妮可就驱车早早地来到了青湖高新开发区。下车前，韩雷向妮可看了看，把右手举起在妮可眼前晃了晃，妮可很默契地和韩雷击掌鼓励。妮可看见韩雷突然很严肃，与昨晚简直判若两人。

看见韩雷这副表情，再联系到昨晚的韩雷，妮可很想笑，不过最终没让这种表情流露出来。

“妮可，下面这几个小时的晚会，我们要成为主持人，不要沦落成场上的嘉宾，争取占据主动。

”这是韩雷下车前跟妮可说的唯一一句话，妮可没有回答，只对着韩雷会意地一笑。

韩雷和妮可在开发区的接待室坐了下来。

接待人员告诉他们现在这个项目的相关人员都还在会客，韩雷心里一惊，这就是高效的开发区政府的作风，他们需要成绩来马上证明自己，看来今天对这个项目的归属的确意义重大。

半个小时后，妮可起身去了门外的洗手间，开玩笑说要把自己的准备工作做好。

韩雷盯着接待室里放着的两个花瓶发愣，DKK在安徽市场会不会沦落成一个美丽的花瓶，而不能真正地走进安徽市场？

十多分钟后，已经快要临近四点，妮可还没有回来，韩雷连忙给妮可拨了个电话，怕等下妮可迟到给对方留下不好的印象，但妮可的电话响了却没人接听。

韩雷想，妮可，这可是在节骨眼上啊！

妮可急匆匆地走进接待室，这时正好开发区的接待人员要领他们到七楼的会议室。

在电梯里，韩雷看着略显慌张的妮可很奇怪，出什么事了，干练的妮可怎么会慌张。

“怎么了？”

”在电梯里，韩雷小声地问妮可。

妮可没有回答，在走出电梯的时候，妮可明显比接待人员走得慢一点，附在韩雷的耳边悄悄地说：“刚碰见邢主任了，他说我们没戏。”

”没戏，难道已经确定了？

约见DKK人员彻底成为最后一个过场？

不，千万不要自己说放弃，就算是别人已经给自己判了死刑，到了刑场上，自己还是要珍惜哪怕是最后一秒的求生机会。

走进会场，韩雷发现并非像妮可说的那样，DKK已经没戏。

在椭圆形的会议桌正中央，写有欢迎DKK莅临的标语，韩雷很纳闷，既然写标语为何不写在门口或大厅，而放在会议室。

会议桌前已经坐了十多人，有一个庞大的谈判阵容，丝毫看不出已经放弃DKK的迹象。

韩雷与妮可打招呼，双方坐定后，一个很帅气，西装革履的男人站了起来，他一一介绍莅临会议的人员，有合肥市委市政府的一位领导，青湖高新开发区的四位主管领导，方汇集团的五位高层，还有四位专家，这是来自北京和安徽的几所高校的教授，另外还有两位评估机构的人员。

在介绍每一位时，除了报以掌声外，韩雷和妮可都掏出笔记本，很默契地将座位图画了下来，并标识清楚，这样，以后的谈判就可以对号入座，不出现尴尬，也有助于以后理清这个项目的关键人物，做出合理的公关思路。

心里虽然没有进会议室之前那样的沉重，对DKK的命运过分担忧，但青湖开发区第一个发言的领导，就让韩雷非常难堪。

“韩经理，很高兴作为领先世界的DKK能将目光聚焦在我们合肥，这是我们青湖的荣耀。

方汇这个项目，合肥市委市政府非常关注，并亲临我们青湖做指导，并给出了最高指示。

青湖高新开发区也将集己之力全力推进这个项目顺利完成，方汇集团也做了带头工作，作为本土有实力的企业，大力支持青湖的发展。

为了这个项目的顺利完成，我们对每一个细节都会精益求精，而作为最重要的设备引进，我们愿意与最强的品牌进行战略合作，因此特别邀请与之相关的专家到青湖来指导，并邀请了最权威的评估机构参加我们最后的冲刺。

## &lt;&lt;亿万订单&gt;&gt;

在DKK之前，我们已经以同样的规格约见了其他品牌商，他们对此也非常重视。

几家大品牌商的中方最高领导都亲赴安徽，表达了最大的诚意，对我们作出了最有效的建议，会谈的也非常愉快。

当然，我们同样也欢迎韩经理。

最后的一句话音调很重，韩雷马上听懂了话中的意思。

前面那么长的介绍，实际是为后面这一句做铺垫的，也就是说合肥这边已经是用了顶级的规格，而他们的热脸却碰上了DKK的冷屁股，这么庞大的阵容，等来的却是DKK区区的两个人，而且来人的级别根本无法等同，这说明了DKK的轻狂或者是不重视。

韩雷的内心很冤，DKK要全面进入中国大陆市场的打算其实时间并不太长，而且德国决策方对中国的国情也并不是完全了解，他们占着领先全球的技术，认为到中国大陆是来提升我们国家的印刷技术，带来的将是一个双赢的结果，所以DKK从进入大陆开始就很强势，连给中国政府官员的印象都很强势。

在这一点上，MCC刚开始也是一样的观点，不过最近开始改变，他们在慢慢放下自己的姿态。

像这样的谈判，MCC大中华区高层领导可能都要亲临，他们要抓住与中国政府的任何一个对话机会，但DKK不会，这是DKK的政策，韩雷没办法去改变或要求，而且吴胖子作为华东区老总，也跟着临阵开溜，也许他完全估计到今天这个形势，就是要给高傲的韩雷出一道难题。

其实DKK不光在政府的面前强势，在其他方面也很强势，就连其客户和媒体对DKK都又爱又恨。MCC和DKK一前一后同一年进军中国，在他们德国总部的思想中，他们就是来帮助中国的，他们不会说自己是来赚钱的，不过现在他们开始尝试改变这种思想。

韩雷没有解释为何DKK高层不到合肥，而是微笑着对对方说：“今天参加这个会议，DKK能有这样的机会，是全体DKK职员的荣幸。

德国总部对与安徽方汇的战略合作充满了期待，我们DKK在安徽就像一个盲人，需要你们伸出一只手领着我们走进让人向往的安徽市场，而方汇的这次项目就是我们期待的这只手。

为此，DKK已经多次商议，我们真诚地欢迎为方汇项目日夜操心的领导，可以莅临我们德国的总部进行参观指导，给我们提出最宝贵的意见，让我们更快速更平稳地走进安徽走好中国的市场。

参加会议的方汇方都露出了笑容，合肥市委市政府的那位领导还会意地看了一下刚才发言的青湖高新开发区官员，刚才剑拔弩张的紧张场面瞬间轻松了很多。

其实邀请方汇方远赴德国参观DKK的想法，韩雷早已有，只是一直没有提出来。

因为这毕竟在DKK以往的营销手段中从没有过，但韩雷知道对有政府撑腰的方汇，采取这样的思路对他们来说也是非常好的策略。

他们可以利用此机会稳固政府对方汇的支持，而对于合肥相关的政府官员，更是千逢难得的机会，可以以此为理由，接受DKK的邀请赴德国，更可以去学习德国最优秀的制造业经验。

至于如果方汇方一旦答应，而DKK方面能否认可韩雷的思路，韩雷的心里其实根本就没有底，他唯有去说服DKK的决策者，去实现这种可能。

他也坚信随着DKK在中国的深入，对于数百万甚至数千万的印刷设备来说，将来一定是大陆这边公关，客户定不会在乎去德国的费用，而会直接飞到德国下订购单，这将是大势所趋。

但是一旦方汇答应，而DKK否决了这种思路，那么这次项目将是彻底的泡汤，那么方汇项目失败的最大罪人就是韩雷。

韩雷此话一出，就是将自己推到了刀尖上，要么成为英雄，要么就成为牺牲者。

穿西装打领带的男人，对着话筒滔滔不绝地介绍着青湖高新开发区、方汇集团和这次的项目，然后又介绍DKK。

韩雷一下子明白，今天的会晤青湖高新开发区是想占据主导位置的，这个西装男人是开发区方的，而在会议的一开始，开发区的官员就用级别相对的问题发难，想一次掐住韩雷和妮可的咽喉，从而占据最强势的主导地位。

不管最后结果如何，他至少在上级领导和投资方两方面面前展示了一种最积极最有力的形象。

但是这一次他碰见的是韩雷，出人意料，奇招制胜，是韩雷最擅长的招数，金牌销售的美誉并非浪得虚名。

## &lt;&lt;亿万订单&gt;&gt;

这十五分钟的时间，韩雷和妮可没发一言，在座的开发区官员都已发言完毕，他们发言的暗意还是DKK的戏不大，就像妮可说邢主任表示DKK没戏一样。

邢主任的发言很短，不过锋芒还是很锐利，他说，“这个项目并不是青湖唯一的项目，假如今后成功，我们会发展第二家方汇，第三家进来。

作为最关键的设备方面，不像其他设备，我们初定的都是一线品牌，机会方面都是平等的，而且我们希望是双赢的。

作为开发区，我们是起辅助作用的，真正的主导权在方汇，但能否合作最后还是看你们这些全球巨头。我们是已经伸开了双手，但是如果你们不愿意主动握上来，那后来的拥抱估计就更难了。

邢主任的话很委婉，也很谦虚，虽然他把方汇放在了台前，而且将设备商放在了很高的位置，但是实际运作中开发区的决策举足轻重。

在这一点上，韩雷心里很明白，韩雷了解方汇集团，更了解莅会的方汇老板，这是一个政治商人，这是方汇发展如此快的原因。

方汇既然要进开发区，一定有他的政治需要。

对于邢主任，以前都是吴总和妮可他们在运作，但韩雷今日一见，发现此人将自己隐藏得很深，有实权，有能力，但不表态，只暗发力，看来邢主任的心里已经对几家供应商排清了位置，DKK位置如何韩雷已经心知肚明。

对于开发区的发言，韩雷和妮可都表现得特别关注，不时地在笔记本上做着记录。

韩雷示意妮可就开发区方面的意见，谈点自己的看法。

妮可不愧是总经理特助，他首先对开发区每位官员的发言进行了最精辟的总结，特别是一些精彩的话语又阐述了一遍，然后才慢条斯理地说出自己的一些看法。

“我们如能合作，可能是DKK迈入安徽市场最关键的一步。

而我们双方的合作，双赢才是我们期盼的结果。

贵方的项目上马后，DKK的设备能让贵方提高效率，减少成本，尽快产生利润，这是我们的最终目标。

我们一定会站在方汇的位置上，在价格、交货、培训、付款、服务等方面，提供最有效的便利。

贵方的要求就是我们DKK今后努力的方向，贵方的建议就是我们DKK今后需要的改革。

请大家畅谈对我们DKK有哪些要求和建议，我们愿意用虚心的学习表达内心的诚恳。

妮可脸上一直微笑着，谦虚又不失干练，简洁又不失重点，套出对方的要求，才可以知道怎么去进攻。

如果需要对方先出牌，而对方就是一张也不出，那么你出任何一张牌都是犯规，这是商业谈判的禁忌。

不然，你看似先出牌，拥有了主动权，实际上却是真正陷入了被动。

而拖泥带水的发言，只会让对方感到厌倦，当你以倾听者的姿态，把对方引过来，你才可能做这场谈判的主持人，以至于运筹帷幄，直击对方要害。

邢主任示意坐在旁边的西装男人，让对面的方汇代表方说自己的看法。

西装男人领会后装模作样地表示方汇为此项目已经整整筹划了两年，对方汇一顿热捧后，将话语权交给了坐在正对面的方汇代表。

方汇的总经理严明首先客气了一番，然后马上转入正题，“中国的印刷工业正在迅猛发展，随着印刷包装行业需求的强劲增长，作为安徽的省会城市合肥，也需要一个印刷的领军企业，不但要满足合肥，而且要将触角伸展到全国，在战略市场上放眼全球。

在青湖高新开发区的支持下，方汇决心将此项目办成中国一流印刷企业，引领行业风骚。

而印刷设备的采购，是这个企业的核心，一旦采购失误，将会对未来的企业造成致命的损失，因印刷设备的采购失误导致企业陷入破产倒闭危机的先例不是没有，所以我们要慎之又慎，责任重大。

韩雷知道，这些话明显是说给在座的政府官员的，方汇想拥有主动权。

因为方汇项目一旦上马，作为政府的官员还有调任的机会，可作为企业想抽身就非常麻烦。

“首先，我们将来的企业定位在高档包装，另外还想一次性投资开拓高档杂志书籍的印刷市



## &lt;&lt;亿万订单&gt;&gt;

场，所以我们选择的机器要有针对性，不管什么品牌，如果没有机型满足我们实际的需求，那么我们一定会首先否决。

DKK虽贵为一线品牌，但在这方面与我们确定的几家相比，优势不甚明显。

”严明喝了一口水，看了韩雷一眼接着说，“对设备，我们需要全新的，这方面我们的意见是一致的。

就是适应我们要求的新设备，我们还要求有升级改造的可能性，如果有今后升级改造方面的弊端，那么我也会慎重考虑是否需要引进。

” “价格方面，DKK和MCC明显高于其他品牌，对于我们有很大的成本压力，但是我们绝对不会就此放弃DKK和MCC。

我们不需要天价的设备，更不会要便宜却效率低下的设备，DKK价格可以高，但是如果已经超出了我们的接受范围，那么我们只能说遗憾。

”严明还将DKK的宣传册拿出来，指出他们青睐的机型和上面报出的最低价，只有一款他们能勉强接受，所以他们如果引进的话，能让方汇感兴趣的就是这一款机型。

严明没有等韩雷和妮可回答，又抛出：“我们方汇因为实力有限，对于你们提出关于机器调试OK后就需要四分之三资金到位的付款方式，对于我们着实压力不小，与其他几家相比没有优势，我们也无法同意这样的条件。

我们圈定的几家设备商，在安徽都没有一个真正的售后服务公司或办事处，这也正是我们面临的困难，需要你们斟酌考虑。

对于我们订金交付后，你们DKK设备的到位时间，安装时间，能否再次提前？

” “最后我们很想知道贵公司能给我们带来什么？

我们能从你们这里得到什么？

希望DKK用自己的优势打动我们，今天在座的不光有我们投资商，还有关心我们的领导与专家、评估人员，如果你可以吸引在座的所有人，我可以保证，DKK就是今天的赢家，也将是我们最后的战略伙伴。

”严明的话咄咄逼人，很强硬地表达了DKK如果不改变策略，打破僵局，那么最后只有鸡飞蛋打的结果。

8 韩雷似乎已经看懂了会场上的形势，这一场谈判虽然看似危机四伏，但DKK的机遇也隐藏其中。

方汇的严明提到，DKK有一款机型，他们至少是青睐的，而他所谓的勉强接受也至少证明，这一款机器在竞争中，对于方汇来说绝对有诱惑力。

而这一款机型是DKK在书籍印刷这一块，与其他竞争对手的同类机型相比有绝对优势，虽然方汇将来的项目着重点并不是放在书籍印刷这一块，但是对包装印刷类，DKK产品的性能也绝不逊色于对手，唯一遗憾的是竞争对手可能放手得松一点，而DKK的优惠没有打动对方，但也有可能是方汇放出的烟雾弹，是借此要对方让步的杀手锏。

如果这样的话，那青湖开发区对DKK的冷遇，难道方汇对此没有领会，还是方汇与青湖之间也存在一场利益的博弈？

”各位，今天上午我看电视，易中天在《百家讲坛》品三国，讲到了曹操，我一下子想起来，我现在就身处安徽这片曾孕育一代枭雄的土地，突然有种深深的敬畏之情”韩雷说着说着站了起来，“如果曹操想开家印刷厂，那么他用的机器只可能是我们DKK，你们知道为什么吗？

” 在韩雷说话的同时，妮可走到邢主任的身边，在他耳边说了两句话，然后微笑着缓缓地回到原位，配合着韩雷将带来的电脑笔记本拿出来，然后打开电脑。

在会议室工作人员的配合下，韩雷麻利地打开电脑，连接好幻灯片，墙上的大屏幕上马上显现出“DKK携手长三角”几个大字，会议桌四周的目光都聚集到大屏幕上，专家们甚至扭过头，他们都要看看DKK到底在卖什么药？

PPT的幻灯片首先放的是长三角的大型印刷包装企业，对印刷车间里的印刷机进行了特写，而这些机器无一例外地全部是DKK的产品。

”丰雅得佳印刷，我相信大家都知道吧！

## &lt;&lt;亿万订单&gt;&gt;

这是中国十强之列的企业，现在他可能是方汇以后发展的标杆，那么将来呢，我相信就是方汇最主要的竞争对手。

”韩雷把目光投向开发区邢主任，然后又看了看方汇的严明继续说到：“在座各位一定也了解过丰雅得佳的发展史，很多媒体也报道过，大家一定知道他们这么多年高速发展的秘诀。

” “是的，不可否认，丰雅得佳成熟的运作是其高速发展的原因之一，但是当它们从一家名不见经传的小企业，一步步乘风破浪的时候，你就必须看到他们在创新，创新其实是他们后来发展的关键所在。

”幻灯片上实时地播放丰雅得佳的印刷车间，而随后的公司产品也在不断变新，从最低端到中端，一直到现在的高端精品，”其实企业的利润就在里面，在丰雅得佳的前五年，他们还没有用过DKK，而如今，车间随便一台印刷机都是DKK，为什么这样呢？

” “我可以很自信地告诉大家，是DKK主导了丰雅得佳的发展。

丰雅得佳每一次的重大创新，都会有DKK付出的心血，我这样讲，大家可能觉得似乎太过，但不可否认的是，丰雅得佳的老板几乎每年都会到我们DKK德国总部，每个月都会到我们亚洲总部，他不是去买设备，他是去寻找创新，寻求突破的契机，他知道，DKK作为印刷业的领跑者，一定有他领跑世界的理由。

也许一句不经意的谈话，就可能促成丰雅得佳一次惊人的飞跃。

方汇，DKK同样期待，我们不但期待方汇项目方可以亲临德国，更期待方汇可以到国内顶尖印刷企业考察，而DKK愿意成为最真诚的红娘与向导。

”然后韩雷重点分析了长三角印刷市场的走向和企业的发展，而DKK在这中间起到了关键的作用，韩雷用自己专业的分析，再结合安徽给出自己的看法，另外谈到了自己对方汇发展的建议。

就在在座的有的频频点头，有的似懂非懂，还有的也许是一头雾水也在装作听懂时，韩雷说到

：“如果曹操遇到了DKK，那么他一定会看到拥有世界的希望，那么DKK无疑是他放眼全球的基石。

我们DKK绝对不会放弃安徽市场，如果方汇现在放弃了我们，我相信不久的将来，DKK仍然会与方汇再次携手，因为DKK是中国立志发展的印刷企业不变的合作伙伴，也是中国顶尖企业绕不开的战略伙伴。

”在妮可关上电脑的一瞬间，韩雷发现，那个一言未发的市委市政府领导将目光从幻灯片屏幕移向了韩雷这边，韩雷马上将对方的目光接了过来，很自信地说：“退一万步说，方汇真的放弃了DKK，只能说我们的缘分没到。

方汇不是DKK唯一的目标，合肥甚至安徽才是DKK不舍的追求。

所以说，假如方汇不适合我们DKK做战略伙伴的条件，我们DKK也会坚决放弃，但是，合肥和安徽，对DKK确实至关重要。

”韩雷很坚决，他最后的话很尖锐，而且是对着在场的高官所说的，妮可的脑子一下子短路了。

”完了，完了，韩雷前面的表现堪称完美，最后谢幕的时候却说出了这样生硬的话，看样子这次会谈是没希望了。

”不但妮可诧异，就连青湖和方汇代表都很诧异，如果方汇不适合做DKK的战略伙伴，那么DKK一而再，再而三地到青湖来干什么？

难道方汇连买几台DKK机器的实力都没有吗？

DKK的韩雷是不是有点过于自大？

邢主任和旁边的官员、代表耳语了一下，用手示意西装男子，西装男子站起来，分别问官员和专家有没有什么需要补充。

专家代表都摇摇头，市委市政府的那位高管清了清嗓子，妙趣横生地对青湖开发区将来的蓝图进行了介绍，重申了市委市政府对此项目的重视，并指示要尽快地落实前期工作，早日让青湖成为合肥甚至安徽经济版图上的一颗明珠。

这次会晤平淡地散场了，当韩雷与在场的代表握手道别后，忙碌地收拾东西准备撤离时，妮可却独自地走到邢主任和严明的身旁，给他们每人送了一张光盘，里面是韩雷所介绍的内容。

## &lt;&lt;亿万订单&gt;&gt;

韩雷和妮可一言未发地走出开发区大楼，妮可直接坐在了驾驶位上，她双手抱头趴在方向盘上。

“怎么了，妮可？”

“韩雷用手轻推妮可的肩。”

许久，妮可才抬起了头，愣愣地看着韩雷：“你觉得今天DKK的表现可以打多少分？”

“标准不同，分数就不同；而设定标准的人不同，分数也不同；执行标准的人不同，分数也不同。”

DKK可能是满分，也可能是零分。

“韩雷很自信地说。”

“你拿公司的利益，甚至前途去赌博？”

“妮可加重了语气。”

韩雷没有回答，而是说：“先回去吧！”

“妮可的双手从方向盘上滑下来，她从随身带的包里翻出手机，慌乱地查找着号码。”

韩雷不解地下了车。

9 在韩雷下车的那一瞬间，妮可马上就按掉了电话，吴总的影子在她的脑海中盘旋。

的确如吴总所言，韩雷虽然打过很漂亮的战役，但毕竟尚嫩，今天的场面他完全没能很好地驾驭，这不是正好给了自己施展的机会？

妮可刚拨过去的电话是给邢主任的，邢主任的电话马上就回了过来：“妮可，实在抱歉，DKK本身戏份不重，今天你们的表现又欠佳，可能这次合作比较困难了。”

“邢主任，方汇这个项目，DKK虽然可能没有把握好，不过我们还是很有收获，让我们幸运的是，在合肥见到了如此有为的领导，今后开拓安徽市场将会更有信心。”

“妮可首先肯定了邢主任，然后才说出内心的话。”

“这次十分感谢邢主任，我们期待着邢主任下次能继续给我们指导，毕竟安徽市场我们仍然是志在必得。”

我们吴总委托我转达，不管这次合作与否，都想请邢主任到香港一叙，生意不成可以成为朋友。”

“谢谢吴总的好意，最近可能没空啊。”

“那就在安徽如何？”

合肥或者黄山？”

“成为朋友是假，挽回局势是真，如果一旦供应商确定，妮可根本没有心思再在合肥停留半步。不过如今，合肥对她来说仍然非常重要。”

“到时再说吧，有时间我给你们电话吧！”

“也许，这是一个推辞；也许，这是一个暗示。”

如今的世界千变万化，谁知道明天的太阳几点升起？

韩雷下车后，远远看见刚才在会议桌上的那个安徽高校的专家，他马上迎了上去：“您好，吕教授！”

“专家正准备取车，马上停住了脚步：“韩经理，今天表现不错。”

“表现不错？”

终于有人看清了战场上的形势，韩雷的心里马上温暖了许多。

“谢谢，其实今天还可以表现更好一些。”

“韩雷很自信，他知道，像DKK这样的谈判，MCC和GAB等也有，他都参加了，这个结果一定是他综合了几场谈判后给出的高分。”

“不过，吕教授，只是我有些不明白，您觉得我们DKK今天有哪些表现可圈可点？”

“吕教授笑了笑，‘你们抓住了命脉，做足了功课，又懂得临时变通。’

这么说吧，你们主要有三点做对了，比其他的对手要好，找对了人，做对了事，说对了话。”

“请教一下，此话怎讲？”

“呵呵，韩经理很虚心啊。”

我也不能点得太透，简单说下吧，你们一开始就找对了人，去德国，知道谁最想去吗？”

中间做对了事，你们那么一大堆分析，知道谁最想了解吗？”

## &lt;&lt;亿万订单&gt;&gt;

最后你们说对了话，不卑不亢的寥寥数语，知道谁听了最敏感。

”韩雷一下子恍然大悟，没想到一直沉默不语的吕教授早已看清了场面的形势，他不由得对眼前的这个老头刮目相看。

韩雷连忙双手将自己的名片递了上去，很恭敬地对专家说：“吕教授，我们DKK以后进军安徽市场，希望今后能与安徽的高校互动，让你们高校的才子到DKK来实习和发展，我们愿意与安徽高校一起，在这片土地上共创明天。

”吕教授似乎很有兴趣，把韩雷的名片端详了一会：“那好啊，有机会到我们学校去看看，如何？”

”“吕教授，随时可以去，什么时候有时间可以单独和你好好聊聊，也听听你对我们DKK的建议啊。

”吕教授不假思索地说，“明天怎么样？”

”韩雷太兴奋了，但还是强装镇定，微笑着说，“好啊，那就这么说定了，不多打搅了。

”他用手机将吕教授的电话存了起来。

妮可虽然对韩雷的表现心怀不满，韩雷下车时觉得妮可是想向吴胖子汇报，也心生芥蒂，但他们毕竟是一个战壕的战士，利益让他们在战场上摒弃私心。

任何一个职场战士，内战毕竟是潜伏的，在商战面前，他们首先是战友，必须先打好外部战斗，才能考虑内部斗争。

在这一点上，韩雷和妮可心里很明白，如果输掉了外部战斗，赢得再成功的内部斗争也是枉然。

有时候，商业谈判是把双刃剑，DKK在青湖的这场谈判，根本无法认定是败走麦城，还是扭转局势，一切都那么扑朔迷离。

就在妮可准备打道回府返回南京的时候，她接到了邢主任的通知，方汇的这次项目非DKK莫属。

风云突变，来得实在是太突然，还没有来得及问是什么原因促使DKK一下子在这次合肥会战中改变颓势，并且从被动转变为主动，邢主任已经开始主动盛邀与吴斯恩会面。

第二天早上，吴斯恩就已经出现在索菲特明珠国际酒店的大堂里，他正在等待邢主任带来的好消息，谁知道和邢主任一同出现的还有MCC华东区总经理柳誉。

”恭喜啊，吴总！”

”柳誉首先伸出了手，他们既是对手，又是朋友，华东的这块蛋糕，两人要共同培养，又要相互瓜分，安徽是他们最近同时盯上的蛋糕，而方汇的项目就是刚刚获得的一部分奶油。

原来，韩雷和妮可离开青湖后，当天晚上的饭局，市委市政府的领导和专家，包括机构评估人员，都对DKK大力称赞。

市委市政府的领导建议可以去德国DKK总部学习，并对韩雷的表现给予了肯定，希望尝试着与DKK合作，学习国际上最先进的印刷理念。

专家们更是赞赏DKK对长三角甚至中国、全球印刷业的分析，还有对安徽印刷前景的展望。

只买对的，不买贵的，这是他们最后达成的共识。

既然领导和专家都这么建议，作为青湖更是没有什么话可说，而方汇本身就想部分采用DKK的设备，这次更可以顺水推舟，进一步得到政府部门的支持。

MCC的柳誉今天过来到底意欲何为啊？

难道他不甘心自己突然的失利？

还是想做最后的努力？

酒桌上，吴斯恩终于意识到这是一场鸿门宴。

柳誉首先介绍了方汇项目的最新进展，DKK毫无疑问先拔头筹，但是方汇有意采用不同机型搭配，再进一品牌机型进行互补，先得消息的MCC主动请缨，甘作DKK的配角进入方汇。

在这个信息决定成败的社会，MCC无疑比其他品牌先走一步。

吴斯恩心里明白，进入方汇，是这些国际印刷巨头进入安徽的敲门砖，他何不希望将MCC直接踩死在萌芽状态。

但和邢主任的一同到来，分明就是暗示，这个项目，MCC早已得到了青湖开发区的默许，只是最

## &lt;&lt;亿万订单&gt;&gt;

后关键时刻，上级领导的一席话不能当作耳边风，而且专家又是极力推荐DKK，他们也就无法硬挺MCC，唯有曲线支持。

这一餐吃得吴斯恩哭笑不得，他是进退都难，烂摊子又粘到他身上了。

如果不是听说DKK已形势大好，也许他现在正躺在香港的高档公寓里，但是他来合肥了&hellip;&hellip;

拒绝，是变相打了邢主任的脸，不给青湖开发区面子，那以后的路就难说能否走下去；接受，那么无疑是引狼入室，会不会在关键时刻，MCC发力再生变数？

吴斯恩也不是吃素的料，他微笑着说，“没什么问题，我们本来就是合作才能多赢。

这样吧，我们把机型在一起商讨一下，然后看怎么合作？

”&ldquo;需要尽快，现在市委市政府很关注。

”&ldquo;邢主任提醒。

”&ldquo;具体就让我们的韩经理负责跟踪，到时候一起报上来就可以了。

”&ldquo;吴胖子心里早已想好了打算，这烫手山芋还是必须让韩雷去面对。

三人的酒杯碰在了一起，每个人都心怀鬼胎，在笑声中寻找真正属于自己的位置。

10 虽然吕教授的一席话，让韩雷的心里稍微有些释然，但是现实的局面是，青湖开发区和方汇对这次的谈判都不买账，这不得不让韩雷有所忧心。

韩雷的担忧没有持续多久，就等来了妮可带来的好消息。

妮可在接到邢主任的电话后，并没有立即告诉韩雷，而是首先将情况汇报给了吴总，以至于吴总从香港起身，赶往合肥，与邢主任和柳誉会面后，才将DKK反败为胜的消息告诉韩雷。

这时，吴总已经离开合肥，而留给韩雷的又是一个难题，丝毫不亚于谈判前的困境。

”&ldquo;MCC在处于劣势时，要和我们谈合作，这不是欺负我们DKK吗？

”&ldquo;韩雷很愤怒，一场遭遇战中，从众多选手中脱颖而出后，还要给一个竞争对手分点粮食，完全是养虎为患。

”&ldquo;那你能不联合MCC吗？

”&ldquo;妮可一句话就问住了韩雷。

是的，以当前的形势，DKK看似取得了关键性的阶段胜利，但毕竟合同都还没有拿到手，任何事情都还存在变故，该埋怨的还是吴胖子，当初与MCC竞争青湖开发区时，败得一塌糊涂，导致以后胜利之时，还留下无数的地雷隐患。

”&ldquo;总部会同意我们和MCC合作，把到手的果实拱手让一点给竞争对手？

”&ldquo;以DKK这样的德国巨头，对企业的要求非常严格，也是很强势的。

像这样的遭遇战，在结尾的时候谈合作，而且作为胜利一方谈合作，那是完全不可能的。

更何况，DKK根本不可能向青湖的官员低头，他们不会理解中国的政府与企业的纽带关系，市场化还没有达到德国那种完全开放自由的程度。

”&ldquo;总部不同意的话，那我们甘心放弃？

”&ldquo;给吴总打个电话问问，看他是什么意思？

”&ldquo;争取利益最大化，这是吴总的意思想，他没表态。

”&ldquo;妮可马上将话题又抛回给韩雷。

”&ldquo;妮可，那你觉得该怎么办？

”&ldquo;韩雷试探着问，他知道妮可刚才的回答，证明吴斯恩早已知道这个事情，他之所以还在香港按兵不动，那是因为青湖开发区在中间重新设置了障碍。

”&ldquo;我也觉得，这个时候和MCC合作，是便宜了他们。

换作他们的话，我估计他们不会选择和DKK合作，而是选择实力弱小的印刷设备供应商，给以后染指安徽市场减少不必要的阻力。

不过，这也是邢主任的意思，我们可以和那边再联系一下，看看到底真实的情况如何？

”&ldquo;联系？

和谁联系？

邢主任？

还是严明？

## &lt;&lt;亿万订单&gt;&gt;

我看都不行吧，既然他们把话都挑明了，证明DKK已经稳胜一筹了。

而MCC也是志在必得要分上一杯羹，我们唯一能做的就是静观其变，然后再做对策，他们不是马上就要将项目上马吗，他们等不及，我们有时间，我们等得起。

“局势突如其来的改变，彻底让妮可从心里对韩雷心悦诚服，但她不知道韩雷在谈判桌上的胜利，到底靠了什么？

还是韩雷后面用了什么手段？

她怯怯地问道，“韩经理，我现在还不知道我们为何会赢？

“韩雷哈哈大笑，自信地说，“妮可，没让你失望吧，如果这次彻底赢了这场战役，不是靠我这张嘴，而是靠我这双眼睛。

“眼睛？

你说的是观察吗？

“妮可还是很疑惑。

“对啊，你慢慢用眼睛观察我吧！

“韩雷故作神秘，让妮可很不屑，这韩雷也太牛气了点吧！

韩雷的手机响了起来，是他的助理丽莎，她告诉韩雷，总裁杨思清今明两天都将在上海，后天会飞往东京参加DKK的一个论坛。

韩雷接完电话笑了起来，“妮可，你这两天还是要留在合肥，争取和邢主任他们再会晤一下，探下他的口风。

“DKK大中华区设在上海环球大厦里面，办公环境非常好，打开窗帘，在闲暇之余，就可眺望黄浦江的美景，夜晚的上海，繁荣奢华可以尽收眼底。

当初DKK选址，古板的德国人就要求，要选上海滩最好的写字楼，要做中国印刷最好的合作伙伴。

夜幕降临，杨思清还在总裁办公室等候着韩雷。

杨思清悠闲地泡着上好的龙井茶，淡忘了他以前是喝咖啡的。

他看着办公桌上的鹰雕发呆，随后自顾自笑了起来，他已经爱上这个国家了。

这个古怪的德国人，不但有个中国名字，而且他的生活慢慢地中国化了，他可以用筷子吃中国菜，还要吃特别辣的，他喜欢中国的茅台已经胜过德国慕尼黑的啤酒，但是他工作的作风仍然很德国，一丝不苟，而且很倔强。

韩雷不知道能否说服杨思清先生，让合肥的官员和方汇的老板到德国DKK总部参观，他只在电话中简单地和总裁说了一下。

他很礼貌地向总裁打招呼，杨思清顺势给了他一个拥抱，他完完没有想到，他们刚坐下，他就得到了自己想要的答案。

“欢迎合肥方面到德国，也很希望能有这样的交流，让我们可以更深入地认识对方。

“虽然是短短的一句话，已经让韩雷的担心落了地，看来他的担心是多余的，杨思清并没有想象中那样的古板。

杨思清告诉韩雷，DKK不怕任何人学习，也希望以后有更多这样的尝试，这也是中国市场的一大进步。

在德国，DKK每天都会接待来自各国的官员和企业来参观，中国的印刷业将来也一定是走出去，我们可以针对中国的市场，提升自己的技术创新，中国的印刷技术也会飞跃发展，这何乐而不为？

总裁要求韩雷立即起草方案，并且将人员等计划报上来，他将会马上落实这个事情，争取就安徽市场的开拓讨个好彩头。

韩雷彻底放心了，他现在唯一要做的就是速度，将下面的准备事项提速。

韩雷在总裁的办公室总共只呆了不到一刻钟，杨思清已明确表态他同意合肥客户到德国总部参观，并会马上安排。

韩雷退出了办公室，长长地舒了一口气，而杨思清又开始摆弄着茶具，自己动手清洗起来，似乎他的工作与生活都很轻松&hellip;&hellip;刚走出环球大厦，就接到了秦海华的电话，韩雷很纳闷，他怎么知道我在上海？

秦海华在电话中很着急，也很紧张，说MCC大中华区的营运总监想在上海约见韩雷。

## <<亿万订单>>

MCC营运总监怎么会约见我？

与方汇项目有关？

合作？

还是什么？

韩雷一连串的疑问，但秦海华说他不知道是什么意图，但不会是什么坏事。

DKK与MCC虽是强劲的对手，但又是紧紧地联系在一起。

韩雷一口答应，其实MCC营运总监的盛情相约，对他来说也是一种机遇。

当晚8点，金茂大厦旋转餐厅，座位早已订好，原来对方早就知道韩雷一定会如约而至。

## <<亿万订单>>

### 编辑推荐

商场厮杀体味人情冷暖，堪比《做单》的风云谋略、实战教义！

同窗好友变身今日劲敌，超越《圈子圈套》的惊险刺激、亦真亦假！

源于世界五百强企业的真实成长经历和销售案例 全面揭示本土职员在外企的生存和升职之道

《东莞不相信眼泪》作者韩宇蛰伏三年的最新力作 2010年年度最具借鉴价值、最震撼人心的

职场商战小说 通过《亿万订单》，你会见证——妮可，一个地位低下、薪资微薄的秘书，是如何一步步做到DKK销售总监的？

韩雷，一个一文不名的大学生，是如何拿下上亿订单，历尽艰辛成为DKK大中华区经理的？



<<亿万订单>>

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>