

<<做单>>

图书基本信息

书名：<<做单>>

13位ISBN编号：9787508515793

10位ISBN编号：750851579X

出版时间：2009-7

出版时间：五洲传播出版社

作者：胡震生

页数：365

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>

<<做单>>

前言

引言—软件销售在说服年轻的采购部经理。

软件销售：“您好，这个软件其他部门都同意购买，就差您签字了。”

”采购经理：“你们软件怎么好啊，大家都说买你的。”

”软件销售：“我们的软件价格最便宜，是其他人的十分之一。”

”采购经理：“不错。”

”软件销售：“我们的软件功能最全，很多功能别人都不具备。”

”采购经理：“很好，非常好。”

大家最喜欢什么功能。

”他边说边拿出公章。

销售很兴奋，拿出合同，小声说道：“大家其实最喜欢的是一个额外功能，它能查同行业的工资，看自己赚的少不少。”

”采购经理大怒，一把推开合同，转身欲去。

销售很诧异的问道：“你是采购经理难道就不关心自己的工资么？”

”采购经理头也不回的说道：“我是采购经理，但是这个公司是我和我父亲开的。”

”北京，一座真正的都市。

在这里，经济的轮子在日夜不息地转动，古老的它拥有着无可比拟的力量和决心成为全球经济的心脏，每一分、每一秒，它都在影响着世界经济跳动的脉搏。

CBD——中央商务区是这个心脏中的丛林，一片真正的丛林。

在这片严酷的丛林里矗立着这个世界上最强大的公司和最顶尖的品牌，一不小心，它们就会摧毁掉所有的竞争对手。

这里，你只有拥有真正的商业智慧，才会取得非凡的成就。

我的意思是——真正的商业智慧。

——上述文字改编自美国招聘真人秀《Apprentice》

<<做单>>

内容概要

谢正是世界顶级企业MBI的金牌销售，已连续多年单单不败。殊不知，突如其来的MBI和远想的世纪大并购却在他升职的最关键时期发生，这使他不得不跳到最新成立的部门，一切重头开始……MBI特别成立win back 团队，要夺回被对手普惠占领多年的客户——中国移动。

他被安排负责三个最重要省份之一湖南，但是那里是普惠的大本营。当谢正第一次上门拜访时，客户毫不留情地让他“滚”出去……移通总部在价格谈判中请来了“谈判之神”王芸生，将谢正等人折腾得死去活来……准备最后拍板时，人敬人畏的MBI大中华总经理詹姆斯到了现场。

王芸山出人意料地将MBI报价扔到门外，并宣称要废掉他们的投标资格，这下几乎让所有人崩溃……是放弃？还是生死一搏？

顶级高层经理的如何腾挪资源，锁定客户的真实需求，拿下不可能拿下的单？顶着越演越烈的政治斗争，金牌销售是否在职场与业务上还有突破？

<<做单>>

作者简介

胡震生，某网站总经理，正在筹建新一代WEB3.0网站。

曾多次荣获IBM中国颁发的各项奖励，并创下新员工获全球嘉奖最快纪录。

2001年至2007年在IBM中国区技术、渠道和销售多个部门任职，并且每年均获得所属部门的“优秀员工奖”。

<<做单>>

书籍目录

引言第一章 秘密的培训员工和老板的差别销售魔鬼训练营被远想买走的“远想”员工寻找客户的生死需求成交前的临门一脚生活就是做单，爱情就是上床第二章 没戏的项目一个活着的销售传奇不可能完成的任务三权分立下的个人沉淀似曾相识的味道拼凑起来的团队上了大当的远想竞争的秘密武器获取老板的信任毕业如何就业简历里的秘密第三章 骂人的客户新来的炮灰MBI和普惠的区别面对拒绝的客户老总的三种类型最高境界之代代相传外企和民企的区别20%的利润刀子和钻戒女人都相信缘分销售的三个最大缺点第四章 没空的老总拜访前必须预热剩者为王控制才能解决问题矛盾期的合作长板打倒短板不按常规出牌的对白买的鲜花面试你的面试第五章 儿戏的投标清者自清、赢者自赢谈判需要筹码管理自己的职业生涯不表态的决定真实的谎言成功者的孤独满足所有人利益的“人民币”放弃才能拥有更多内部的决策链要清楚下属的需求玛丽莲梦露的睡衣内斗？

先撤第六章 撤退的销售利益驱动型管理谁也别当替罪羊乱世出英豪合理的官僚主义最快吃掉机会原来是家的感觉人生是短跑？

长跑？

你不仁、我不义老板的老板的任务兼职的MBI人执迷着0.1第七章 无关的谈判MBI的特种部队谈判之神是怎样的炼成的跨三级的Review弹弓和AK47的较量商场上的马拉松搞不定的采购谈判的致命武器第八章 垄断的价格软件和毒品一样暴利完美的理由暴利的矿泉水谁决定和谁谈只能听天由命打垮心理和生理还是保命最重要成本是最高机密没有控制权客户的面子工程第九章 透支的市场这样就连胜三级击败MBI的方法商场计中计永远不要沟通的话题新一代的木马屠城可以主动要求降价到底签还是不签有效但不健康的透支没有家的夜归人第十章 洗脑的成交不是在局内、就是在局外控制自己的下意识电梯里面的对决赢单的三要素我年轻可是我不傻没有公平的竞争广告的本质是成交有钱的不是中产第十一章 关键的内线控制客户选择自己客户当我是透明人上有孙权，下有周郎避孕套的距离品牌还是牌子品牌的力量曲线可以救国雇来一堆麻烦可以计算的诚信第十二章 抉择的官场忠诚在，黄金在办公室也有的假摔输赢都能赢不能承受生命之重没钱的当哥哥做？

没做？

都一样自由不是免费的人的一天只有二十四小时第十三章 摆平的内部老大们如何竞争翻本的生死牌漏洞都在底下一将功成万骨枯销售境界之以德服人善弈者谋局，不善弈者谋子再选一个人生第十四章 失误的短板没有白给的对白领导力的四要素生活工作要严格分开一句话说明重点打一单丢一单自己挖的陷阱老大请扛住第十五章 玩命的老板不能就这么遗憾终生中国第一单I promise我的产品0.22折？

三利三害相取舍将在外，君令有所不受？

第十六章 左右的决定天上和地下的感觉赌局还没有结束彻底被打垮到底谁废谁终于圆满了价值观决定一切还是不是个男人不过是个坟头

<<做单>>

章节摘录

第一章 秘密的培训初春的北京，混沌的空气中飞舞着来自荒漠的漫天沙尘，那尚未退却的寒冬已经难以压抑这个古老都市的萌萌躁动。

毕业后，谢正在这里生活已经六年多了，却一点也没有喜欢过这个混浊的城市。

常年繁忙的商务旅行，已经让他丢失了生活的感觉，不知道自己的家到底是在哪里。

只是，当每次开车经过CBD的时候，他都会努力地去寻找高空中那抹乳白色的灯光——那是大厦顶部广告灯箱的光芒，二十四小时不眠不休。

在那乳白色的灯箱下面，分分秒秒都充满着喧嚣，充满着交易，充满着比这个古老都市快上一万倍的战争。

乳白色灯管摆成的图案是那么的让他着迷，那么的让他牵肠挂肚，因为它是傲世全球的——MBI。

这么多年来，那抹乳白色的灯光下，一直承载着谢正对工作和生活的全部梦想。

员工和老板的差别“是的，你们要把身边的人当作枪来用，让他们为自己的销售目标服务，而你要做那个扣扳机的人。

”谢正眯上左眼，抬起右手，比成手枪瞄准的姿势，对准下面的学员，慢慢转了一圈。

在转到一个性感的美女面前时，他轻轻地顿了一下，做出击中靶心的动作。

看到这个美女白皙的面庞涌上一片淡红，谢正知道这趟自己没有自来，按照他以往的战绩，对付这种刚刚毕业的小姑娘，失手率是——零。

此刻站在讲台上射击的谢正，看上去二十八九岁的样子，标准身材，黑西服、白衬衫，一身职业打扮，举手投足之间透露着无比的自信，甚至有些掩饰不住的轻狂。

一上台，他就违反常规地把天蓝色领带摘下放到讲桌上，并在讲台的两端不断走来走去。

随着他双手姿势的不断变换，听众的目光一直在它们和幕布之间晃动着。

这班学生是刚刚通过MBI公司面试和笔试的新员工。

根据公司规定，所有新员工都要在半年内接受为期一个月的销售培训，其中最重要的部分就是资深的销售要作为老师和他们一起通过模拟销售实战的考试。

这历来是MBI公司单身汉难得的机会，可以利用老师的身份成批挑选各个部门的新进美女，谢正一直在掂心着它。

在听说这次培训将在上海浦东的香格里拉酒店举办时，他报了名，也希望能借此渡个小假，当看到这个性感的美女俞可可时，他知道这次真的是来赚了。

“我们听的不是很懂，您能再详细地解释一下么？”

怎么才能把别人当枪使？”

”学生们轻轻地乐着，等着谢正给答案。

他们大都是来自清华、北大这些名校，更不乏光华管理学院等顶尖商业学府的高才生。

“我有个很好的朋友，她是MBI大中华区总裁的秘书之一。

我曾经请她帮忙观察过一个问题——初级的销售和经理与这些大佬们，在工作上最大的区别是什么？”

”会议室里一阵的交头接耳。

谢正清清嗓音，提高音调：“你们知道么，她足足观察三年，才给出我这个答案。

说实话，我还真不想告诉你们，这是我和她的私人秘密，也是我做单战胜竞争对手的最大法宝。

要知道，我可是连续三年一单不丢的销售，MBI像我这样的人并不多。

我就靠这一手秘密赢单，说了你们可怎么谢我啊！”

”谢正和大家挤挤鬼眼，搞笑一下。

“今天晚上我们整个班请您吃饭，快说吧，教教我们。

”一个学员在下面喊道。

谢正扫视一下全场，用正式的口吻说到：“记住，我们和大老板们最大的区别就是整合资源的能力。通常一个任务，初级经理想到的是自己怎么去干到最好，而老大们想到的就是如何才能找到最合适的人去干，记住，这和工作的级别无关。

这个能力的高低，我相信就是你们包括我以后参与的竞争中，决定输赢与否最关键的地方。

<<做单>>

简单总结成一句话就是——发现并控制有价值的人，使其为自己的销售目标服务。

有机会我可以详细告诉大家我是怎么调动中国区总裁为我做单提供支持的。

”他走到讲台的中央，指着公司的标志说：“尤其在MBI这样的全球性企业，这不是一个个人英雄主义的地方。

我希望你们注重团队合作，成为调动和控制资源能力最强的，而不是个人能力最强的，这样才会有可能在未来的职业生涯中战胜你们身边所有的竞争对手，当然也包括我。

”“控制有价值的人！

我们刚来公司，谁让我控制啊？

”一个学员的问题引得满堂大笑。

“把你的销售需求转换成他们的需求，就能达到控制他为你销售目标服务的目的。

”谢正没有笑，在钱包里拿出一张百元大钞。

“举例，人民币就可以在所有人的需求之间做转换，所以你要把你的销售需求转换成大家的人民币，来满足利益链上所有决策人之间的需求转换。

”谢正在白板上画下一张需求图，以便大家能更清晰的理解，上面每个人都有自己实现需求的方法。

“大家看，通常情况下，销售决策链上每个人满足需求的方法是不一样的，我们需要把它转换成自己想要的。

”他又把图改成另外的样子，上面每个人满足需求的方法都变成了某个人的需求必须被满足。

“大家看，如果这样，每个人最关心的就是你的需求是否被满足，而你就变成了满足大家的人民币，就可以控制他们变成你的枪。

”“能不能讲讲具体操作细节呢。

”底下的一个学员继续问道。

“呵呵，有人着急了，我知道你们很想知道具体细节，不过这个实在不适合在这种公开场合讲，感兴趣晚上吃饭的时候，大家一起聊聊吧。

嗯，这样，为了不影响大家晚上休息，六点半，就在黄浦江边的星巴克，我请大家喝咖啡，那里可是全中国最浪漫的咖啡吧……”谢正在和大家一起离开会议室的时候，用手背轻轻地擦了一下俞可可那青春性感而又富有弹力臀部的下半沿，走在前面的她，身体微微颤抖一下，放慢了脚步，可是没有回头，这说明她知道是谁干的。

谢正知道自己试探的目的已经达到，便装作毫不知情地走到前面去。

当时，傲视全球的MBI刚刚把它的PCG（个人计算机部）卖给国内排名第一的远想集团，同时也把它隶属于这个部门的两万名员工一并卖了出去。

这些人一下子从全球最著名品牌公司的一员，变成一家只有二十年历史，中国民族企业的打工仔，个中辛酸一言难尽，大部分被卖掉的员工在知道这个消息以后都痛哭失声，悲哀着自己被他人操控的命运。

谢正却在收购前的一个月，从PCG跳到MBI公司最强势的部门STG（硬件销售部），躲过了这场浩劫，这让他不免心情大好。

最近正是工作的空当，他心想，如果能在上海滩再擒下这个性感的俞可可，那去年在三亚南山寺被骗的香钱也算没有白给。

直面繁华奢靡的上海滩和滔滔不休的长江水，浦东香格里拉酒店前的星巴克占据了全中国最黄金的商业位置。

借着酒店外墙那不断变幻的七彩灯光，躲藏在薄纱般江雾里的咖啡馆有种无以莫名的浪漫。

晚上在星巴克聚餐的时候，大家已经忘了白天的话题，很多人都在关心第二天考试的内容。

有工作经验的人更是上来就围着谢正问谁是自己这个小组的考官，是什么样的性格，面试怎么才能拿个高分。

谢正一边胡乱应付着，一边用眼睛瞄着俞可可的小动作。

这是周五时分的六点三十分左右，她没接过电话，只发过几次短信，表情稍显亲密，感觉好像是和男朋友在沟通。

喝冷饮料的时候，她并没有露出为难之色。

<<做单>>

虽然彼此有过几次目光碰撞，可是全程两个人没有说一句话。

他按照先前的时间推算，俞可可的特殊时期应该就要到了，在这个阶段前的两三天，女人的雌性荷尔蒙分泌会增多，对异性的感觉会比日常敏感，这通常是对她们下手的最好时机。

这招历来是他追女孩子的秘籍，屡试不爽。

看样子，老天作美，明天的结业聚会应该就是下手的完美时机，只是她应该有个男朋友……“情敌可以想办法解决，就是希望别提前来，那神仙也没办法。

”谢正一想到明天的计划，忙放下手中的黑咖啡，这玩意促进肾上腺分泌，还是留着明天用吧。

销售魔鬼训练营这次培训大概是一个月前开始的。

在开班仪式上，谢正一看到站在门口四处张望的俞可可，就痛恨自己的肺活量实在是太小，虽然隔着规规矩矩的黑色职业套装，但是她身上那无比性感的气息混着校园的涩涩青草味道，瞬间就穿透两人之间稍显拥挤的人群扑面而来。

他对着那味道飘来的方向深深地吸口气，顿时感觉浑身如浴无限春光，有种莫名的放松，飘飘然中，仿佛周围的人都不存在了。

他贪婪地看看这个加速自己肾上腺分泌的女孩子，毕竟美女在帅哥如云的IT行业还是非常少见，更别说这种顶级的。

<<做单>>

媒体关注与评论

前IBM不败销售，真实讲述成长与成交，竞争的时候要左手拿着钻戒，右手拿着刀子，但是钻戒要经对手的大，刀子要比对手快。

——资深销售谢正 需求！

！

只有统一所有人的需求，团队合作才会成功。

哪怕仅仅一个人与之相悖，都会让所有努力毁于一旦。

——大中华区产品总裁詹姆斯 这是一本小说，很现实的小说，也是新现实主义更上一个层面的新型现实主义小说，让读者目睹现实学会生存的法则和经验，如果想选择这本书做为打发时光用来消遣的那就错了，这本书，这类型的书更多是为社会中打拼的商海达人，职场丽人而写的，所以不管是谁，只要行在社会，身在职场就应该拿起这本书多看几眼，多翻几遍，这样的选择是不会有错的。

——《行报》小说对职场生涯的真实解读。

对外企间力量的对比、外企民企的斗争、外企内部的各派关系描写得入木三分。

“真实”让人对本书欲罢不能。

——《商学院》职场新人快速提高必备，职场老手突破瓶颈必选，老板了解员工必须！

——《职场》刀子钻戒理论、长板理论……在轻松中掌握真正的商业智慧，在故事中体味人生百态。

——《青年周末》需求，把握需求营销自我，让你的人生更精彩。

——《上海星期三》

<<做单>>

编辑推荐

《做单:成交的秘密》：上海故事广播作国独家首播，并辐射全国电台热度播出。
一部由图书公司老总拎着现金才能搞定的稿子；一部由磨铁图书、长江文艺社、时代光华、共和联动、博集天卷、中智博文等三四十家出版社争抢的作品；一部经典的销售实战攻略读本；一部将职场“道”与“术”巧妙融合的精彩小说、一位怀抱憧憬的北漂是如何成功进入世界五百强企业的？
曾经作为一名IBM的普通销售人员，为何可以创下十年百单不败的传奇？
而作为一位新手作者，又怎么会引起如此多的书商高价争抢？
什么是做单？
做单其实就是做人！
何谓成交？
我们在应聘成功的时候就是被老板成交，搞定客户的时候就是把客户成交，在公司政治斗争中达成妥协，也是一种成交。
IBM十年金牌销售畅谈打工最高境界非财务自由非升值加薪而是把公司目标放在第一位的职业道德；
分享如何在职场上游刃有余，实现真正成熟职场人生的秘密？
精彩语录：发现并控制有价值的人，使其为自己的销售目标服务。
把你的销售需求转换成他们的需求，就能达到控制他为你销售目标服务的目的。
什么是真正的需求？
就是事关客户工作和事业的生死需求，这才是他真正的需求。
如何和老板快速建立一种牢固的信任关系，是对销售个人的第一大考验。
主动制造和上级老板的摩擦以快速建立信任关系。
挖需求的时候，开放式的问题，绝对是第一步，永远不要假设客户的需求。
左手拿着钻戒，右手还要握着刀子，最重要的是钻戒要比竞争对手的大，刀子捅的要比竞争对手深。
快速成为陌生领域专家的最好办法，就是先找到顶尖高手，然后贴身模仿，同时参照书里的理论相验证。
长板理论——当团队所有人都处于及格线上时，最长的板是团队取胜的关键。
消耗谈判对手的体力，击败他们的生理和心理，特别是大脑的逻辑思维，这是谈判的致命武器。
金牌销售成长史：刚毕业进入一家公司做网管，可以得到很多回扣，并沉迷其中。
舍弃短视的网管生活，进MBI做销售，泡夜总会、泡酒吧、泡客户，业绩却一直垫底。
贴身向MBI大中华区总经理学习，销售能力一日千里。
把客户当知心朋友，被客户出卖，从此销售能力更“硬朗”。
所在的PC部门被卖，提前得到消息，进STG。
成为WINBACK团队成员，负责湖南移通的项目。
完成“不可能完成”的任务，突破现有瓶颈，生活、工作再提升。
海报：

<<做单>>

名人推荐

这是一本小说，很现实的小说，也是新现实主义更上一个层面的新型现实主义小说，让读者目睹现实学会生存的法则和经验，如果想选择这本书做为打发时光用来消遣的那就错了，这本书，这类型的书更多是为社会中打拼的商海达人，职场丽人而写的，所以不管是谁，只要行在社会，身在职场就应该拿起这本书多看几眼，多翻几遍，这样的选择是不会有错的。

——《行报》小说对职场生涯的真实解读。

对外企间力量的对比、外企民企的斗争、外企内部的各派关系描写得入木三分。

“真实”让人对本书欲罢不能。

——《商学院》职场新人快速提高必备，职场老手突破瓶颈必选，老板了解员工必须！

——《职场》刀子钻戒理论、长板理论……在轻松中掌握真正的商业智慧，在故事中体味人生百态。

——《青年周末》需求，把握需求营销自我，让你的人生更精彩。

——《上海星期三》有一部小说名叫《做单——成交的秘密》，连载之后，一度成为外企销售们必读的“葵花宝典”，人气很高。

——《中国经营报》

<<做单>>

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>