

<<成败>>

图书基本信息

书名：<<成败>>

13位ISBN编号：9787545408102

10位ISBN编号：7545408101

出版时间：2011-7

出版时间：广东经济

作者：丁兴良

页数：289

字数：393680

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>

<<成败>>

前言

商场如战场，很多人往往以成败论英雄，然而每一个人对成败的理解却是不一样的。

故事中的罗京天，在他的人生观中，用金钱建造起来的华丽的人生宫殿是他唯一追求的成功，哪怕付出再大的代价，即便宫殿的基石上沾满着对手的血泪和资本的原罪。

可这又不能不说是一种失败，毕竟它建立在牺牲对方的基础上。

而王强认为成功是用情感交换而来的璀璨前程，即便在前程的远方有恋人哀怨的眼神和无奈的长叹。可现实是凄婉的，爱人刚近在眼前，又要相隔天涯，一声珍重给一段刻骨的爱情画上了句号，这也可以说是一种失败。

成功常会成为下一个失败的原因，反之，任何失败也都可能因智慧和努力而成为下一次大成功的缘由。

看成败人生豪迈，大不了从头再来。

就如罗京天的睿智、果敢、冷酷，孙天毅的自负、贪婪、手腕，两人生死搏杀掀起商界的狂风暴雨。肖天华与李一冰这一对昔日的恋人转身成商场死敌，痛下杀手，刀刀致命，一场营销高手间的搏杀谱写出新的“胜者为王，败者为寇”的故事。

看，没有尝到过失败的苦果，就不会明白成功的甘甜。

面对失败，当我们都在感叹命运多坎坷的时候，时间就在我们的叹息中悄悄溜走。

流失的时间不仅仅带走了生命，也带走了我们的激情、我们创造奇迹的机遇。

就如罗天京，他宛如商场中的独行侠，挥舞着金钱的魔棒，转瞬间对手灰飞烟灭；他演绎着精彩的人生，达到顶峰之时，却发现原来自己是个孤独的侠客。

看成败，成败之间只差分毫。

我们的人生只是一个二进制的运算，只有代表失败的“0”和代表成功的“1”。每个人人生的长度都是不一样的，往往是由很多个“0”和少数“1”组成，关键还是看我们的“1”在什么位置。

“1”与“0”的抉择，长短曲折的变化，取决于我们对待人生的态度。

当罗京天携李一冰的手潇洒而去，当张天亮看淡成，败，挥挥衣袖，永别江湖，新一代商场江湖儿女正纷至沓来。

时间的长河永不停息地滚滚向前，竞争的世界演绎着一篇篇精彩四溢的诗章。

为名，为利，为势，为己，为他，尽在故事《成败》当中。

<<成败>>

内容概要

这是一部令人热血沸腾的商战案例小说。

一个超大项目引出两场惊心动魄的商场较量。

杭州湾项目是国家特批、民间投资的大型动力设备制造项目，总投资近千亿元，仅设备采购就上百亿元。

面对巨大的利润诱惑，各路高手跃跃欲试，商场上硝烟渐起……

为了夺得项目的主导权，融资高手罗京天与京城大亨孙天毅展开了生死对决，双方各自利用资金、人脉、舆论等优势，层层设局猎杀，欲置对方于死地。

为了夺得项目设备采购的标的，销售菜鸟王强在残酷的商战中迅速成长，所在的APP公司销售团队按流程解剖了一个人单所要解决的所有环节，从外围进攻，步步渗透；而其强劲对手嘉禾公司却从内部突破。

直插要害……各路销售高手奇招迭出，最后在招标大会上正面较量，谁会功败垂成，谁又会成为最后的赢家？

本书将带你进入一个真实刺激的商战世界，其涉及的商业做局、销售对决、业务公关、职场斗争、情感纠结等情节精彩纷呈，其展现的资本、人脉及大单运作的技巧，完全可以运用到现实的商业活动中去。

<<成败>>

作者简介

丁兴良

中欧国际工商管理学院EMBA，清华大学总裁培训班特聘顾问，复旦大学、上海交通大学、中山大学、北京大学等著名学府MBA、EMBA兼职讲师，是国内公认的工业品实战营销创始人。

历任大企业营销总监、总经理等职，具有17年营销实战经历，13年工业品营销经验，专注于大客户营销8年，形成了一套独特实用的营销方法，在业内广受好评。

本书是其多年征战商场的心得之作。

<<成败>>

书籍目录

- 引子
- 第一章 硝烟
- 第二章 敌情
- 第三章 布局
- 第四章 对峙
- 第五章 迂回
- 第六章 布雷
- 第七章 暗斗
- 第八章 交锋
- 第九章 陷阱
- 第十章 危机
- 第十一章 博弈
- 第十二章 败局
- 第十三章 转折
- 第十四章 输赢
- 第十五章 结局

<<成败>>

章节摘录

蒋总的一席话，让王强感到莫名的激动。

今天是他第一次拜访客户，想不到如此顺利，仁和公司的项目总指挥对APP情有独钟，拿下这个项目指日可待。

果然，张天亮惊讶地说道：“是吗？”

想不到蒋总还是我们前辈呢，以后还请蒋总多多指点我们哪！

”蒋丰毅脸型消瘦，皮肤细嫩红润，稀疏的头发纹丝不乱地梳了个背头，很难猜出他真实的年龄。

只见他内穿一件粉红色的衬衣，系了条米黄色斜条领带，外穿一件淡青色的西装，看得出他精心修饰过，浑身上下都透出非同常人的精气神。

听了张天亮的一席话，蒋丰毅摆摆手，说道：“言重了，我在APP充其量只是个实习生，你们可是正牌。

现在是后生可畏呀，哪敢指点你们啊！

这次负责杭州湾项目也是勉为其难，正需要像你们APP这样的国际大公司的大力支持呀！

”蒋丰毅一番谦虚的话语之中透出丝丝自傲。

张天亮笑着道：“蒋总真是客气了，APP也算与蒋总有缘，您有什么需要尽管吩咐，能为蒋总服务也算是我们的福气。

”蒋丰毅哈哈一笑，拿出两张名片分别递给了张天亮和王强，说道：“到底是国际大公司出来的，说话的水平就是不一样。

我们杭州湾项目是由国务院特批，投资近1000亿元的特大工程，可谓是上下瞩目。

我们在设备采购的每一个环节都必须慎之又慎，任何一个细小环节出现偏差，我都担当不起。

所以，总公司制定了严格的采购流程，专门成立了项目招标组，采取公开透明的招标方式进行，我们尤其欢迎像你们APP这样的国际知名企业参与竞标。

”蒋总语调平和自然，娓娓动听，让王强兴奋不已。

他斜眼看了看张天亮，见他微微点点头，便说道：“太感谢蒋总了！

我们。

APP公司的动力制造技术、性能、安全系数在行业中是首屈一指的，尤其是引用了单杠双螺旋新技术增强了电气动力的平衡，有效提升了产品精密度，这在全球市场都是绝对领先的。

APP生产的动力制造设备采取了数字化的操作系统……”王强背了一晚的产品介绍资料总算发挥了作用，激动的情绪让他说话的节奏越来越快。

蒋丰毅依然保持着微笑看着王强，不时点点头。

张天亮一直仔细观察着蒋丰毅，发现他的眼神在游离着，于是他向王强使了个眼色，想让他停止滔滔不绝的产品介绍。

可王强正在兴奋劲上，丝毫未察觉到张天亮的暗示。

张天亮当仁不让地开始主持会议。

他清了清嗓子，说道：“各位，今天是杭州湾项目的第一次情报分析会，作为项目启动的起点，第一步要做的是理清仁和公司内部关系结构图，找出关键决策人，也就是‘天龙八部’中的第一部——情况的收集和分析。

我初列了仁和公司的关系结构图，其中还有许多的空白，请大家帮我把这些空白填满。

”于是张天亮打开电脑，投影机将一张清晰的仁和公司关系结构图投影在墙面上。

张天亮继续说道：“这张表大多地方还是空白，我先将了解到的情况汇报一下。

仁和公司总裁罗京天，35岁，祖籍江苏，上海复旦大学毕业，有过3年多的证券公司工作经历。

1995年创建仁和投资公司，从事证券、能源、交通、房产等多个领域的项目投资，公司运作资金达到500亿人民币。

10多年来仁和公司不露山水，已成为国内最大的投资。

<<成败>>

<<成败>>

媒体关注与评论

参加了丁老师的课程后，我几乎拜读了丁老师所有营销方面的专著。

本书将我们带进了一个紧张刺激的商战世界，看商界大佬罗京天精心谋划，最终击败孙天毅，其过程与细节可图可点，让人读之酣畅淋漓而且获益良多。

主人公在运作大资金、大项目方面的技巧，完全可以复制到我们现实当中来。

——香港博一集团董事长 宋亮 本书让我有耳目一新的感觉，它不仅切合实际，特别是大项目流程的管控和推进，堪称从事工业品营销人员的实战兵法；而且尤为难得的是，本书将金钱、权力、欲望与亲情、友情、爱情之间的错综关系和相互冲突真实展现在我们面前，折射出商战江湖中人性的光辉与丑恶。

——兰科电器集团董事长 周存熙 我最先读到这本书的电子版，顺便转给了我的销售总监阅读，结果他看完后要求团购一批给员工学习。

本书的故事非常精彩，情节跌宕起伏，人物刻画也入木三分，许多故事仿佛是在商场、职场中真实发生的。

这部小说最大的特点在于与现实做单相结合，教授了许多营销方法以及职场中的生存之道。

——江苏省肯特自控科技有限公司董事长 洪礼顺 我是技术出身，但《成败》却十分吸引我。里面很多经验可以商接应用到我们日常销售工作中来，特别对于销售菜鸟来说，是一本入门必备的学习教材。

我足足读了好几遍，对于我这样一个技术出身的人来说，一本倾注着作者宝贵实践经验的小说具有足够的实际指导意义。

——苏州创泰电子有限公司董事长 朱鸽

<<成败>>

编辑推荐

38位公司董事长，总经理，销售总监联袂推荐，时代光华重磅推出的《输赢》姊妹篇。

<<成败>>

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>