

<<纵横>>

图书基本信息

书名：<<纵横>>

13位ISBN编号：9787801874573

10位ISBN编号：7801874579

出版时间：2010-1

出版时间：新世界出版社

作者：崔建中

页数：192

字数：140000

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

本书通过研究中外富豪成功的经历，总结出富豪必备的十大素质。

分别是：敢于梦想；丰富的想象力与远见；发现机会，把握机会；多谋善断；强烈的冒险天性；果敢坚毅，知难而进；诚信为本；合作精神与团队协作能力；财商；勇于创新。

在编写的过程各，作者力求实现两个目标：一是完整解析富豪创富历程，二是深度挖掘富豪成功素质。

此外我们还有两个美好的心愿：一是希望中国富豪们的素质早日得到提高；二是希望越来越多的高素质人才脱颖而出，成为新时代的富豪。

作者简介

崔建中，顾问式销售的实战派资深专家，资深培训师。
从事管理软件营销和管理信息化咨询工作十七年。
作为信息化咨询专家，为近百家大中型企业提供过信息化咨询服务。
先后在用友、浪潮、和佳等国内著名软件公司任高级经理，现任浪潮集团产品市场部总经理。
从基层销售做起，历任销售部经理、渠道市场部经理、全国销售总监、产品市场部总经理。
作为销售精英，十余年主持和参与过几百个大型软件项目的销售，带领多个营销团队取得过辉煌的业绩。

书籍目录

第一章 敢于梦想 用欲望驱逐贫困 欲望：财富的源泉 梦想：财富的翅膀 让欲望成为你的财富目标
比尔·盖茨的梦想 “汽车狂”的博弈之梦 绝不安于现状的松下幸之助 让梦想起飞第二章 丰富的想像力与远见 想像力：财富的金矿 两种不同类型的想像力 驱动想像力的双轮 构想是一股无形的力量
远见最值钱 富豪的眼光 用商人的眼光紧盯时机第一章 发现机会，把握机会 没有机会不是贫穷的借口 财富属于发现机会的人 抓住机会就是抓住财富 机会就在你的身边 不要放弃任何一个机会 从正面拥抱机会 捕捉商机，方能大显身手 “软件王”的ASP创举 用自己的能力创造机遇第四章 多谋善断
善谋者必有胜局 审时度势，当机立断 审慎做出决定 决策果断的李嘉诚 勇于坚持自己的判断 巴菲特的判断力 直觉可以帮助判断第五章 强烈的冒险天笥第六章 果敢坚毅，知难而进第七章 诚信为本第八章 合作精神与团队组建能力第九章 财商第十章 勇于创新

章节摘录

晚上11点，杨耕正在宾馆专心处理邮件，刺耳的手机铃声突然响起，屏幕上来电显示是分公司总经理：田云舒。

杨耕愣了一下，田云舒从来没这么晚打过电话，有什么急事？

“小杨，项目怎么样？”

“虽然来省城已经快5年了，但是田云舒的北京口音丝毫没变。

不过杨耕却听得出来，今天田云舒的声音似乎有些压抑，他立刻感到老领导的心思应该不是在这个项目上。

“困难比较大，现在还不好说。”

“杨耕应付了一下，等着田云舒的下文。”

“不用着急，慢慢来，另外告诉你一个事。”

“田云舒停顿了一下，”“下周总部会派一个人过来，担任咱们公司的副总经理。”

“田云舒的语气尽量表现得轻描淡写，但是杨耕却隐隐听出声音里透出的一种无奈。”

放下电话，杨耕呆呆地看着电脑屏幕，一种愤懑之情突然充满了全身。

他站起身，一把推开窗户，窗外的寒风像是等了许久一样，立刻把室内的窗帘高高卷起。

迎着一股凛冽的寒气，望着窗外冰冷的路灯，杨耕长叹一声：看来天要变了！

对于这个反常的电话，杨耕模模糊糊地感到，这个副总经理这个时候到来，对他和田云舒都是一个坏消息。

看来分公司总经理的人选很可能又有变化了！

大约半年前，大老板唐思哲到分公司例行视察，吃饭的时候分公司的几个部门经理作陪，田云舒特地把杨耕安排在唐思哲旁边。

记得当时大家讨论最多的是互联网对管理软件和销售模式的冲击，唐思哲话不多，脸上一直挂着淡淡的笑容，每次提完问题总是静静地听大家讨论。

杨耕记不起当时自己说的什么了，不过唐思哲走后的第二天，田云舒特地把杨耕叫到了自己办公室。

“小杨，你知道，我早晚是要回北京的。”

“田云舒每次和人谈话总是习惯和谈话对象坐在同一张长沙发上或者搬把椅子坐到对面。”

“你要走？”

“杨耕大吃一惊，虽然他知道这是早晚的事，但还是觉得难以接受。”

“呵呵，没有那么急，我想干到这个任期结束，也就是到明年年底。”

我还有些大事没做。

“田云舒笑了笑，”“不过，任期到后我肯定要回北京总部，我女儿都3岁了，我也没陪过她几天。”

“每次说到女儿，田云舒的语气总是有些苦涩。”

“大老板这次来，我也跟他表达了这个想法。”

媒体关注与评论

- 管理和营销中任何有价值的东西，都必须是可培训、可复制、可推广的。
我相信《纵横》中处处体现的顾问式销售模式一定会成为广大销售人员的标准销售方法和销售工具。
- 《细节决定成败》作者 汪中求 商场的一部三国演义，职场的一曲慷慨悲歌。
- 商场就是战场，职场也是沙场，每一个在职场奋斗的人，都应该好好看看这本书。
- 《水煮三国》作者 成君忆 商场就是战场，销售人员就是战士，书中的这群销售战士用他们的智慧、勇气、团队精神和坚忍不拔的毅力演绎了一场轰轰烈烈的销售战争。
- 《向解放军学习》作者 张建华 读完《纵横》，我必须说，正是这群永不服输的销售高手把中国的销售史由简单的关系型销售推到了以客户利益为核心的顾问式销售模式上来了。
- 中软国际副总裁 林惠春 殊死搏斗，三个高手却能坚守道德和职业的底线。这本书知微、知彰、知柔、知刚，写尽了职场的风云诡诈、道出了人生的酸甜苦辣。虽是现代职场小说，我却读到了侠骨丹心，但愿这种古侠士之风能够一扫现代职场的阴柔之气。
- 著名职场专家 孙虹钢 社会的发展最先反映在商场，商场的发展最先反映在销售。
看完这本书，我认为正是Top Sales群体的博弈和厮杀将市场竞争推向了重视客户价值这个最本质的方向上来。
- 中国市场实战营销领军专家 赵强 理解和满足客户的需求是销售中永远的“道”，而所有的销售技巧都是这个“道”下面衍生的“术”。这本书很好地诠释了由“道”生“术”的顾问式销售技巧，非常值得各行业销售人员学习和借鉴。
- 《销售与市场》杂志料料长 李颖生 中国的商场正处于群雄并起的时代，也是一个无限关注客户价值的时代，相信大家能从此书中感受到这种营销大趋势的变化和对商场及职场的影响。
- 中电科技国际贸易有限公司总裁 阎立金 这本书让我重新认识了搏杀在市场最前沿的销售人员们，认识了他们的追求、他们的理想以及他们的迷茫和痛苦。
- 中国国际经济合作学会副秘书长 梁现池

编辑推荐

胆识和智慧的角逐，人性与道德的挣扎，中国第一部顾问式销售小说。

第一遍，看职场的苍凉悲戚；第二遍，看销售的诡诈百出；第三篇，看商场的为贾之道。

这是一场纯男人之间的战争，拼胆识，拼勇气 这是一场高智商的角逐，比智慧，比谋略
这是一种不靠折扣回纽扣的销售之道 这是一种不玩弄阴谋和权术的职场生存法则

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>