

<<赢单>>

图书基本信息

书名：<<赢单>>

13位ISBN编号：9787807672470

10位ISBN编号：7807672471

出版时间：2010-1

出版时间：山西经济

作者：沈童

页数：309

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>

<<赢单>>

内容概要

《赢单》军工企业“3亿元”的订单，引来几路人马争相竞夺：北京德科、高星中国、创新能源和华中科技CBD几大能源企业一齐加入博弈，合作、拼杀、挤兑、收购……是两败俱伤，还是双生双赢？

这是一场没有硝烟的战争，尔虞我诈，各出手段。

身在战场前沿的销售，承受着完成任务的巨大压力，同时经历着职场政治的困扰，既是马前卒，又是炮灰，当然也可能是一战成名的勇士……《赢单》精彩讲述最辉煌的商业战绩背后的殊死博弈，揭露外企内部不见血的利益搏杀。

## 作者简介

沈童，原名黄晓波，某广告公司老总。十年间，从基层工作做起，从事过技术员、市场营销经理、广告策划等诸多职业，具有丰富的销售和人力资源管理经验。

书籍目录

1. 1加1等于多少
2. 破釜沉舟，出征
3. 市场，比想象中难做
4. 相逢不如偶遇
5. 阴谋和阳谋
6. 几度交锋
7. 原来是3亿元的大单
8. 空城计
9. 终于见面了
10. 醉翁之意不在酒
11. 所有鱼儿，都已经进网
12. 雾里看花，谋定立项
13. 经纶的需求到底是什么
14. 大家都是老朋友
15. 经纶会议，潜流暗藏
16. 高估收益，低估风险
17. 市场广告申请
18. 当头炮，出头鸟
19. 保龄球交际
20. 两颗甜枣
21. 高层会晤
22. 出国考察中的名堂
23. 突出变故
24. 借花献佛
25. 美国十日
26. 前有虎，后有狼
27. 安插亲信，干预销售
28. 克莱尔的威胁
29. 出卖
30. 多事之秋
31. 经纶正式立项
32. 箭在弦上，蓄势待发
33. 当事情一切都顺利之后，什么都抵挡不住
34. 潜规则
35. 一个人的战斗
36. 天下怎么会有不透风的墙呢
37. 客户的暗示
38. 站队的问题
39. 换卒
40. 报价
41. 花开有季，该发生的，总会发生
42. 谁错了
43. 烟花散尽，征途继续

## 章节摘录

商场近战手筋——远交近攻 1.遇到和你打太极，短期内难以攻下的营销对象，要学会“远交近攻”

金建军摇摇头：“钱盛元这一关，我们一定要攻。但是，这需要时间和时机的配合。

时间上，我们不够用；时机上，暂时也没有。

所以，我们应该暂缓一下对他的攻关，而要另辟蹊径。

”金建军笑眯眯地看着她，一字一顿地说道：“远、交、近、攻。

”“我们作为销售人员，一定要把自己的思路和眼界再放开一些，而不能集中在一个点、一个人、或是一个单一的销售事件上。

产品进入市场之初，我们也一定要注意市场上还有什么其他的定单在操作？

还有什么其他的产品在竞争？

还有什么其他的企业在寻求合作、采购……” 商场近战手筋——双生双赢 1.商场上，没有敌人和朋友，利益的共享与利益的争夺，决定谁是一时的朋友或敌人。

“俗话说的好，敌人的敌人即是朋友。

当这些关系纠缠、错综在一起的时候，所有的朋友都有可能是敌人，而所有的敌人也都有可能是朋友。

换言之，也就是没有朋友，更没有敌人。

”“一个聪明的销售人员，就应该要学会如何把对手的不足，变成自己在谈判桌上的筹码。

”金建军赞赏地点点头。

2.商战中没有死活的必要，交易的真谛就是相互妥协的过程。

“商场并不是真的战场，永远没有你死我活的必要。

即使真像你说的那样，那么最好的解决办法，并不一定是完全地消灭，而是双生双赢，让彼此都获取利润、得到好处。

” 排兵布阵——明修栈道 1.商场中利益是最终目的，而任何一个猎手都是匍匐着接近猎物的。

麦约翰有些诧异，看着金建军问道：“为什么用她？

是因为她有什么政府背景么？

”

媒体关注与评论

商场利益法则：“商场并不是真的战场，永远没有你死我活的必要，最好的解决办法，并不一定是完全地消灭，而是双生双赢，让彼此都获取利润、得到好处。

” 职场真谛：“职场就是一盘棋。  
你是执棋者，也是落子无悔的棋子儿，你的身份、位置、包括你应该要走的每一步，都只是留在你职场征途中的一个痕迹，终场时，烟花散尽，职场的征途继续。

” 赢单法则：商场上没有敌人和朋友，利益的共享与争夺，决定谁是一时的朋友或敌人

。 商战中没有死活的必要，交易的真谛就是相互妥协的过程。  
做一个成功的商业掮客，美味的饵料是保证网里永远有鱼的关键。  
商场中没有君子，大部分成功案例都来源于见不得光的精确筹谋。  
擅长沟通的人，总是非常了解每一段沟壑，但是要不嫌脏臭。  
可以拿来当枪使的未必是自己人，也可以是对手的人。  
控制一个部门，倒不如控制一个人来得方便。  
这个人 是枪，是炮，也是甲，更是盾，进能攻，退能守。

<<赢单>>

编辑推荐

《赢单》是继《做单》、《成交》之后，做单三部曲最值得期待的终结篇劲爆上市！

讲述商业世界中双生双赢的利益法则

真实诠释世界500强外企内部的生存秘密

“ 俗话说的好，敌人的敌人即是朋友。

当这些关系纠缠、错综在一起的时候，所有的朋友都有可能是敌人，而所有的敌人也都有可能是朋友

。换而言之，也就是没有朋友，更没有敌人。

”

#### 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>