

<<夺位>>

图书基本信息

书名：<<夺位>>

13位ISBN编号：9787020077106

10位ISBN编号：7020077102

出版时间：2009-11

出版时间：人民文学出版社

作者：元亨

页数：244

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>

## <<夺位>>

### 内容概要

农村出生，学历不高的李儒依凭借自身奋斗，终于成长为净洁公司中南分公司总经理。壮志激昂的他，一边不择手段打击对手，一边借制度漏洞大饱私利。正春风得意的他，却挫折连连，畸形的感情使他难以自拔，财务处理的不慎更使他深陷边缘化的困境……故事同时展现了企业改制浪潮中，张重远、李吞云等一大批被改革推上浪尖的当权者在公私利益面前的抉择；真实生动地描述了艾洁、净洁一线销售人员之间残酷激烈的商战。

## <<夺位>>

### 作者简介

元亨，80后销售英才，世界百强企业销售经理，曾领军精英销售团队创下行业奇迹，其运作的品牌市场份额超过90%，位居全国第一。  
闲暇舞文弄墨，已出版小说《破围——大区经理的智弈》。

## &lt;&lt;夺位&gt;&gt;

## 章节摘录

一 春节刚过不久，花草树木追赶着春风使足了劲发芽。大地正是绿得还不够透劲儿的时候，净洁公司中南分公司却早已忙忙碌碌，男男女女进进出出。公司位于长沙东二环边的鸿铭大厦十二楼，李儒依每次倒咖啡的时候，都会往窗外望一望：二环线笔直碾过，越来越多奔忙的私家车仿佛在诉说着城市已开始步入更高级别的繁华与匆忙。

长沙又进步了。  
李儒依对自己这么说着，然后走进会议室，在白板上半部分写到：我们净洁进步了吗？白板的下半部分是艾洁与净洁在湖南的市场份额走势图。这两条线也是两条龙，只是净洁这条龙老被艾洁压着。洗涤行业竞争激烈，内资、外资、合资品牌都很多。但在中等价位上，艾洁是老大，净洁是老二。老二老被压着，老板很不爽。

李儒依用勺子慢慢地搅着咖啡，死死盯着这两条龙的差距——上一期好不容易拉近了一点，这一期又被甩远了。

电话，老大。  
文员小黄喊着。  
李儒依放下杯子，走到办公室，中气十足，语气干脆：喂，我是李儒依。

哦，张总，请指示。  
儒依啊，你有新任务了。  
张重远在电话里不急不躁地说到：你要给我好好完成啊。  
李儒依从张重远语重心长的语气里听出了高度的信任，声音又拔高几度：保证完成任务。  
又来了，你呀，我就喜欢你这股劲儿。

看到市场份额数据了吗？  
这期艾洁把你拉开了。  
看到了，没做好，请批评。  
最近艾洁突然加大促销力度，我们应对不及。  
请放心，保证下一期抢回来。

哎，不要着急，我今天不是与你谈这个。  
我是告诉你，艾洁在湖南要有新动作了，而且是大动作，这就是他们为什么要加大促销力度、抢份额的原因。

这个月，艾洁要在长沙举行全国经销商嘉年华大会，庆祝去年的销售成绩。

儒依啊，你瞧你这销售干的，对手这是要在你的地盘庆功啊。

怎么样，你有什么想法？

李儒依强硬地回答到：张总，我一定要给他们个好看，不要以为我好欺负。

好，我等着。

张重远适时地挂上电话。

作为国有企业分管销售的副总经理，随着竞争的充分市场化，张重远在公司的地位也日益得到提升，官派也越做越足。

李儒依虽然是自己人，但张重远也知道，与下属沟通要尊重，更要有技巧。

李儒依年轻有为，属于典型的少壮派，不到三十，却挂帅掌管中南分公司，囊括湖南、湖北、江西三个省的所有业务。

一挂上电话，他就火急火燎地让李小平跑步来他办公室。

听说艾洁要在长沙举行全国经销商嘉年华大会，你知道吗？

呃……还没听说过？

没听说过？

那怎么办，去查啊？

## &lt;&lt;夺位&gt;&gt;

打电话，就在我办公室打。

李儒依指着桌上的电话，我们几个客户也是艾洁的经销商，问问他们，快。

李小平习惯性地在李儒依面前弯着身子给客户打电话，但一着急又记不起电话号码，拿起听筒又放下，跑到外面找到电话本，又呼哧呼哧跑回来。

李儒依看着他胖乎乎的脸满是汗，有几滴还滴到办公桌上，厌恶地挥挥手：出去打，出去打，打完告诉我。

哎。

李小平一边连连点头，一边用手抹抹额头，一甩手，几滴汗又甩在了地上，出去了。

看得李儒依啧的一声，偏过头去，拿出纸巾，先擦掉桌上的汗渍，再扔在地上，用脚踏着纸，把汗擦掉。

人胖就是没好处，也不知道少吃点，天还冷着呢，就这么容易出汗。

李儒依走进自己办公室独有的洗手间，照照镜子，洗洗手：看来是要再给他们强调一遍，我就是有洁癖，不要在我办公室里瞎搞。

天知道这不是热的，而是紧张的。

李小平在李儒依手下做了有很长一段时间了，可每次见到李儒依心里还是先一阵恐慌。

李小平忙碌着给几个经销商打电话，打探艾洁经销商嘉年华大会的事情。

从目前的反馈来看，基本是有谱了。

李小平轻轻敲开李儒依的门：老大，问清楚了，这月底，在通程酒店，艾洁公司举行全国销售人员与经销商的嘉年华大会。

我们那几个客户都被邀请了。

李儒依轻声嘀咕：这么说，规模比较大，全国经销商都被邀请了？

啊，那我还不清楚。

你想想，我们那些客户里面，有几个都是二级城市的，营业额都很低，他们都被邀请了，不是意味着全国的都被邀请了吗？

对，对。

你先出去，通知长沙的所有销售人员到会议室，把财务的也叫上。

另外，先叫谭晓晓进来。

哎，好的。

李小平赶紧逃出去，通知大家。

李小平现在有个毛病，只有一进李儒依办公室门，他说话就紧张，人也站不直，思路也中断，一出那个门，人也清醒了，腰站得倍儿直，话也特流畅。

所以，李儒依每次看他出去的背影，都怀疑他是在小跑着出去，不是走出去的。

经理，我来了。

KA（大客户，指家乐福等超市卖场）经理助理谭晓晓进来了。

晓晓，你上次跟我说人民路上新开了一家广告公司，专门做超市里陈列架宣传画的，是吗？好像跟艾洁那个长沙经理还有点关系？

哦，经理，你说的是海波广告工作室吧？

谭晓晓把身体站得直直的，两只手握在身前，虽然李儒依对她语气好多了，不过，她也紧张。

但说到这个工作室的事，女人天生的八卦劲头又出来了，经理，听说那是艾洁长沙经理赵波的关系户，艾洁在湖南的广告制作全找他们呢。

他在里面赚了不少钱。

说完了不算，还感叹一句，好黑哦。

谭晓晓是个典型的长沙姑娘，收拾得很干净，却又势利，长相还算过得去。

李儒依看她说得两眼放光，好像赵波赚的是她的钱。

我给你说，艾洁要在这里，在我们的地盘上，举行全国经销商嘉年华大会。

赵波这个工作室，我不管他在里面搞什么名堂，你过去给他说，我们净洁以后在超市里的陈列制作也可以给他。

<<夺位>>

这个月我们在家乐福、家润多几个店的陈列就可以让他们做。

啊，为啥啊？

这些加起来也有几万块呢？

让他们赚了？

这个不重要，重要的是，我要弄清楚嘉年华的具体情况，有多少人参加？

具体有什么活动？

有什么特别安排没有？

会不会在报纸上登广告？

在哪个报？

甚至在哪间会议室里？

你都要给我搞清楚。

啊？

谭晓晓像做贼似的，蹑手蹑脚走过来，老大，你要我跟他交换啊？

做间谍啊？

李儒依死盯着她点点头，是的。

我就要你去做，而且你要给我做好。

我平时对你不错，这是关键时候，工作不做好，私下就没有交情讲的。

我知道了。

谭晓晓轻跑两步到门口，下意识地回头，看一眼李儒依，轻轻地关上门。

李儒依安排完他俩，走到会议室，会议室里来了大部分业务员，还有几个业务员正在路上。

李儒依进门后，原本吵闹的房间顿时安静了下来。

李儒依抬头看着白板上面两条龙，心里又一阵着急。

要知道，李儒依和净洁已经绑在一起，已经被艾洁这条龙压得很惨了，而在李儒依心里，还有一条龙，也把他压得很惨。

## <<夺位>>

### 媒体关注与评论

什么是高级别的中国式谋略？

老子说：将欲取之，必固与之。

读完这本书，我还想起老子的另一句话：物或损之而益，或益之而损。

——《潜规则》、《血酬定律》作者 吴思

## <<夺位>>

### 编辑推荐

《夺位》讲述了一位销售经理的独特成长历程与情感经历，李儒依遭遇连番挫折之后，痛定思痛，绝地反击，从权力边缘爬上总监之位；同时展现了国企改革浪潮中，当权者面临公私利益时的抉择，以及两大品牌一线销售人员之间的激烈商战。

中国式谋略之商战演绎，一场上位销售总监的暗战！

阴谋与阳谋，显规则与潜规则，都源自人性与欲望。

《潜规则》、《血酬定律》作者吴思鼎力推荐 草根出身，原始的斗志能支撑多久？畸形情感，如何转为釜底抽薪之势？

改制浪潮袭来，怎样直面洗牌后的全新格局？

古语曰：置之死地而后生。

在事业与情感的双重低谷之中，且看性格大变的李儒依，如何于权力的边缘反败为胜！



#### 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>