

<<输赢2>>

图书基本信息

书名：<<输赢2>>

13位ISBN编号：9787504475695

10位ISBN编号：7504475696

出版时间：2012-3-1

出版时间：中国商业出版社

作者：付遥

页数：346

字数：400000

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>

<<输赢2>>

内容概要

《输赢》将顶尖销售策略融入到人生当中，涵盖商业运作的技巧，工作的方法及思维，战略规划的布局及人性的观察与剖析，以及我们那交织在事业与爱情当中的理想。

骆伽做销售的真正目的是什么？
她与周锐热恋又为何未能修成正果？
曾经相濡以沫为什么最终要相忘于江湖，是束手无策，还是身不由己？
从销售菜鸟到绝顶高手，他们到底经历过怎样的裂变与重生？
屠龙宝刀“摧龙八式”又是如何孕育而生并最终淬炼成为“称霸江湖”的利器？
外企一线销售冲锋陷阵时有着怎样的感触？
北京通管局内，谁是主流谁是暗流？
捷科、惠康、中联三足鼎立，谁能成就一方霸业？
骆伽与周锐这对职场上的“杨过与小龙女”并肩携手同闯江湖，一起由稚嫩走向成熟，同享欢笑，共分悲伤，摸爬滚打，历经风雨，他们是战友？
是恋人？
还是亲人？

作者简介

付遥，成长于西安，定居北京，西安电子科技大学毕业，1995年初至1998年7月，担任IBM中国公司电信行业销售顾问，获得IBM中国公司Hundred

Percent Club奖励。

1998年7月至2000年8月，负责戴尔电脑北方区销售，获得亚太区Direct To Top奖励。

2000年8月至2002年10月，作为资深培训主管，负责戴尔中国及香港地区近二千名员工的学习和发展。从2002年起，从事销售领域的研究、培训和咨询工作，为IBM、惠普、华为、联想、中国移动、步步高、CCDI等大型企业提供咨询和培训服务，以及在清华大学、中山大学、西安交大的高管班（总裁班）担任讲师。

<<输赢2>>

书籍目录

楔子

第一周 应聘

第二周 战场

半年前 往事

第三周 情报

第四周 盟约

第五周 突破

第六周 擒王

第七周 埋伏

第八周 春节

第九周 训练

第十周 奇正

第十一周 战火

第十二周 屠龙

第十三周 决胜

第十四周 江湖

章节摘录

“看见顶层的两个阳台了吗？”

”捷科公司大中华区副总裁雷励行指着旁边的两栋四十层的公寓，他依然是牛仔裤搭西服的打扮，双腿搭在对面椅子上。

冬季冷风横扫树叶，天空向地面抛撒雪花，灰黑色的阳台清晰地暴露在视线内，“今天这种天气，你们在阳台这边，那边有一万块钱，从阳台中间的木板爬过去，钱就是你们的了，爬不爬？”

”北风呼啸，雪花飘飘，周锐和骆伽坐在雷励行对面，就为一万块冒生命危险？

他们默契地摇头拒绝：“不爬。”

”雷励行将十指展开，增加好处：“十万块，可以买辆不错的车了，爬吗？”

”“我有车了。”

”骆伽不动心，再次拒绝。

雷励行双臂抱回胸前，把好处再次提高十倍：“一百万，一套房子的首付，爬不爬？”

”“不爬，多少钱都不爬。”

”骆伽将各种可能性都坚决拒绝，四十层高的阳台，木板只有巴掌那么宽，上面还布满冰雪，除非疯了。

雷励行说不动骆伽，转向周锐：“阳台对面是范冰冰，爬过去就是你的，爬吗？”

”周锐还没来得及拒绝，被骆伽一脚踩下去，慌忙说了一声：“不爬，不爬。”

”“对面是骆伽，爬吗？”

”雷励行指向骆伽，她脸蛋通红，缩在毛茸茸的领口间，被雪花衬得分外娇艳。

周锐点头：“爬，爬。”

”骆伽装出凶神恶煞的样子，气鼓鼓地打断周锐：“不许爬，爬过来也不是你的，我又不是东西，爬过来就能拎着走。”

”周锐扑哧笑出声，立即忍住，埋头喝咖啡，骆伽又一脚踩在他脚面：“不许笑。”

”雷励行也被这句话逗笑，却仍然询问骆伽：“什么情况下你愿意爬？”

”“什么都不值得用生命去冒险。”

”“如果你这边燃起熊熊大火，爬吗？”

”“必须爬。”

”骆伽毫不含糊。

“想清楚这个故事，再去见客户吧。”

”雷励行有意考察周锐和骆伽的悟性，抓起桌上的线装古书，悠闲地架起双腿，摆出送客的肢体语言。

骆伽回到咖啡厅内，被室内暖气包围，跺脚搓手地温暖过来。

她从雷励行这里听到一个莫名其妙的故事，似乎与销售没有交集，好在这种费脑筋琢磨的事情从来都是由周锐负责，不用她费心。

她催促道：“这个爬阳台的故事什么意思？”

我买咖啡，你分析一下。

雷励行是世外高人，如果肯教，我们就纵横江湖了。

”骆伽不喜欢武侠小说，三心二意地看了几本，搞不清楚人物和武功之间的关系，也不知道她看了《笑傲江湖》的哪一段，在她印象里，《葵花宝典》就是一等一的绝世武功秘籍。

她听说过雷励行的传奇，请教销售秘诀，便与《葵花宝典》挂上了钩。

周锐恍若未闻，呆呆出神，以往销售的往事一幕幕浮现：“伽伽，我有想法了，你听听。”

”雷励行向店内看去，周锐埋头苦思，骆伽张牙舞爪，个性截然相反。

周锐理性、简朴、低调，埋头做事；骆伽感性、时尚、张扬，喜欢与人交往。

他们本该水火不容，然而周锐对骆伽百依百顺，爱情的神奇力量避免了激烈的冲突，他们会不会互相取长补短，水乳交融？

雷励行笑傲商场多年，见过各种有天分的年轻人，却第一次遇到这种组合，不禁产生好奇。

<<输赢2>>

“爬阳台的故事，我们有感悟了。”

” 骆伽走出咖啡厅，打断雷励行的沉思，“让我们爬阳台有两种方法，第一种方法是介绍好处，十万块买车，一百万够买房子首付，不断增加好处，却没有打动我们。

我们在销售时不断介绍公司和产品，也是这种方法，客户根本没听进去，我们便被打发出办公室。

” 骆伽说到一半停下来，周锐默契地补充，体现出这是两个人共同研究的结果：“如果我们身后有一团火，不需任何好处，都必须爬。

第二种销售方法是发现客户的燃眉之急，并为他们提供解决方案，客户便会心甘情愿地购买。

” 仅仅几分钟时间，他们就能透彻地说出故事的本质，这超出了雷励行的预期，他忍不住评论几句：“销售其实很简单，yong用。

。一句口诀就可以概括——一个中心，两个基本点。

” 骆伽扑哧笑出声来，撩开额头的发梢，露出精致的眉眼：“这个好熟悉的。

” “嗯，我想想。

” 周锐参加了新员工培训，猜测着雷励行的观点，“一个中心想必是以客户需求为中心，客户燃眉之急就是痛点，通过痛点激发需求，还有一个点我就猜不到了。

” “抓住兴趣点，推进关系，你们就能成为高手。

” 雷励行的好奇心越来越重，两个人都有极强的天赋，组合在一起会爆发出什么样的奇迹？

“两手都要抓，两手都要硬。

” 骆伽顺口补充，惹得周围的行人侧目。

她却不满足于成为普通的高手，北京通管局智能交通项目决战在即，数十个厂家的上百名销售人员虎视眈眈，其中不乏高手：“雷先生，我们不能只是高手，我们必须击败各路那些所谓的高手。

” 周锐想起往事，怀疑这种销售方法能否奏效：“我曾经拜访通管局的李局长，他拍出闹钟，只给三分钟时间，这种方法能有用吗？

” 雷励行听见“通管局”三个字，放下线装古书：“北京通管局，你们要做智能交通那个项目？

” “我们有选择吗？

” 骆伽抱着无人知晓的神秘动机，加入捷科，早就瞄准这个项目。

“你们才加入公司，还是菜鸟，不该去打这样的仗。

” 雷励行嘴上劝阻，心里却冒出一个奇异的想法，他们两人的组合会爆发出什么样的威力？

他换口气，不知不觉中换成激将法，“惠康的韦奇峰亲自负责这个项目，他深耕细作将近十年，我看不出你们有任何机会。

” “他是高手吗？

” “高手中的高手。

” “我们要打败他。

” 骆伽和周锐身体笔直，同时说出这句话，连语气都一样。

雷励行双手搭在一起，确实有一种让他们打败高手中的高手的屠龙秘籍，他伸出三根手指：“至少这么长时间。

” “三个月？

” 骆伽摇头，二期工程在一个月内便要招投标。

“三年，这是一个人最快的学习时间。

” 雷励行用十几年时间摸索出了这套方法，自信是独步天下的绝学，传授给周锐和骆伽这种互补的组合，又会怎么样？

“晕倒，” 骆伽可爱地翻翻白眼，听出话中有话，“可是，我们是两个人。

” 雷励行端起咖啡，心态从好奇变成期待：北京通管局智能交通二期工程规模庞大，各路高手蜂拥而至。

北京通管局是惠康的地盘，韦奇峰必将层层设防，龙争虎斗就在眼前。

周锐和骆伽是刚入职的新人，不该承担这么大的责任。

可是，其他人避之不及，这个订单只能依靠他们了。

<<输赢2>>

两个初出茅庐的菜鸟，能创造出奇迹吗？

如果，我把那套足以媲美倚天屠龙的销售绝学传授给他们，这个一触即发的江湖上又将掀起什么样的大战？

.....

媒体关注与评论

看《输赢》仿佛就像在审视自己的成长历程，你会油然而生出诸多的感慨，甚至会唤起心底里那些从来都不敢再触碰的东西。

正是这些无数经验与理想的凝聚，才让我们真正地从稚嫩走向成熟。

——IBM 咨询大中华区前首席顾问 白立新博士 环境影响人的一生，人决定商业的命运。

在识人、择人、用人方面《输赢》的确给我们上了一堂生动的培训课。

它告诉我们新人打败高手并不是神话，就像恐龙比乌龟强大，但恐龙灭绝了，乌龟一直还活着。

但光有理想和热情是不够的，所以，能做什么、该做什么、怎么做，尤为重要。

——NTA 创新传播机构创始人，前《创业家》杂志主编：申音 作者以似曾相识的场景及人物，揉合丰富的元素及交叉的情节成一场高度激烈且诡谲多变的商业战局，并注入精彩多样的人性本质内涵及生命思维，铺陈出剧力万钧的小说结构，加上娴熟的写作技巧，仿若真实世界的翻版，商业运作的技巧、工作的方法及思维、战略规划布局及人性的观察与剖析，皆涵盖在内。

——台湾顶级风险投资家：刘坤灵 只要全新投入，过程已定输赢。

做单如此，做事业如此，做人更是如此。

——拉卡拉董事长兼总裁：孙陶然 《输赢》将顶尖销售策略自然融入到精彩的小说当中，将

一幕幕硬碰硬的商战情景呈现于读者面前，使人感受到一种高昂激越、绝境求生的精神力量，读来有酣畅淋漓的快感。

——著名营销策划人，蒙牛集团前副总裁：孙先红 这是一场温情脉脉的血战，是商业也是人生。

这里没有对与错，只有进与退、取与舍、成与败、输与赢、侠骨与柔情。

——乾龙创投创始合伙人：查立

<<输赢2>>

编辑推荐

2012最受期待的励志小说，实战派销售专家付遥继《输赢》畅销百万之后最新力作。

凝聚18年实战经验，数易其稿，千万读者翘首以盼。

工作、生活、爱情我们一样都不能丢。

结果虽有输赢，但人生绝无胜负 谨以此书献给所有正在奋斗拼搏的人们 （随书赠送“摧龙八式”网络学习课程）海报：

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>