

<<谈判>>

图书基本信息

书名：<<谈判>>

13位ISBN编号：9787508622774

10位ISBN编号：7508622774

出版时间：2010/10/27

出版时间：中信出版社

作者：于扬利

页数：246

字数：180000

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>

<<谈判>>

内容概要

金融危机之下，整体销售疲软，洗涤行业竞争更加剧烈，面临新一轮洗牌，为了被外资并购谋取最大利益的艾洁与民族老品牌净洁两家企业并争天下。

艾洁，引入先进营销理念，下发不可能的任务，拉开决战序幕；净洁，大摆长蛇阵，红旗遍地，绝地反攻。

郑奇，销售领域的天才，自创“258”谈判法，豪气领下艾洁不可能的任务 100%的销售增长目标。

陈梦，有名的优势谈判手，上任第一天，就让陌生客户拿出120万，被净洁期以厚望。

这是销售领域的两大高手，同时也是曾经的一对恋人。

这场企业的尖峰对决之战，怎么样在一对恋人之间打响？

最传奇的258谈判法能否PK最完美的销售理论优势谈判法？

<<谈判>>

作者简介

于扬利 世界500强企业大区经理，营销学院特邀讲师，荣获2010年第七届中国杰出营销人金鼎奖杰出大区经理奖。

进入知名企业，实习一年，就升任区域经理，成为公司最年轻、升职最快的区域经理。面对东北市场，运用独创的FBI理论，在短短半年时间内，将销售由完成率

<<谈判>>

书籍目录

引子

第一章 一小时，拿下陌生客户

第二章 “以奇胜”的258谈判法

第三章 郑奇大破长蛇阵

第四章 争夺皇后之位

第五章 孙悟空猪八戒沙和尚与唐僧

第六章 大楼里的抗争

第七章 黑白战术

第八章 爸爸是一种精神

第九章 谈判现场十六计

第十章 陈梦定奇谋

第十一章 采购是傻瓜

第十二章 龙少爷的战争

第十三章 组织的牺牲品

第十四章 爱她请不要娶她

第十五章 卡位战开始

第十六章 绝招

<<谈判>>

章节摘录

第一章 一小时，拿下陌生客户 浏阳，湖南湘东重镇，烟花之乡。
绽放在夜空中那一朵朵美丽的烟花，大半产自这里。

陈梦很爱看烟花，那么美，可以在黑夜里把心情点亮。
因为美得短暂，所以美得忧伤。

陈梦希望自己的生命也能绽放出最美的烟花。

不管剧终的时候是悲剧还是喜剧，如果没有闪亮过，悲剧也只能叫做悲哀。

不过，脚下的土地脏乱不堪，很快飞尘就染黑了她白净的球鞋。

四处施工的路面与建筑，还有一片片冰冷的水泥森林，将这个古城的特色重重地抹去，直到与中国大部分城市一样，找不到特点。

在这个发展的国家里，不管是城市还是人，都会很快被抹去个性和特点。
一大批同样肤色的躯壳，行走在同样灰蒙蒙的城市里，吃喝拉撒，做爱睡觉。
就是死，也难有创意，都是在床上痛苦挣扎，有谁会心甘情愿地死去？

除了爸爸，那个把眼睛藏在眼镜后面的男人，听说他是死得心甘情愿。
而义父呢？

浑身的金钱与故事，顶着人大代表与优秀企业家光环的魅力男人，面对死亡，却一脸的害怕。

一大群人堵在马路中间，陈梦很快从旁边穿过。

瞟一眼，一辆轿车撞翻一辆摩托，一个蹲在地上哭，一个叉着腰骂。

陈梦懒得去看，快速往前走到一家饭店里。

<<谈判>>

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>