

<<做单>>

图书基本信息

书名：<<做单>>

13位ISBN编号：9787538734201

10位ISBN编号：7538734201

出版时间：2011-11

出版时间：时代文艺出版社

作者：胡震生

页数：376

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>

## <<做单>>

### 前言

引言 一软件销售员在说服年轻的采购部经理。

软件销售员：“您好，这个软件其他部门都同意购买，就差您签字了。

” 采购经理：“你们软件怎么好啊，大家都说买你的。

” 软件销售员：“我们的软件价格最便宜，是其他产品价格的十分之一。

” 采购经理：“不错。

” 软件销售员：“我们的软件功能最全，很多功能别人都不具备。

” 采购经理：“很好，非常好。

大家最喜欢什么功能。

”他边说边拿出公章。

销售很兴奋，拿出合同，小声说道：“大家其实最喜欢的是一个额外功能，它能查同行业的工资，看自己赚得少不少。

” 采购经理大怒，一把推开合同，转身欲去。

销售员很诧异地问道：“您是采购经理，难道就不关心自己的工资么？”

” 采购经理头也不回地说道：“我是采购经理，但是这个公司是我和我父亲开的。

” 北京，一座真正的都市。

在这里，经济的轮子在日夜不息地转动，古老的它拥有着无可比拟的力量和决心成为全球经济的中心，每一分、每一秒，它都在影响着世界经济跳动的脉搏。

CBD——中央商务区是这个心脏中的丛林，一片真正的丛林。

在这片严酷的丛林里矗立着这个世界上最强大的公司和最顶尖的品牌，一不小心，它们就会摧毁掉所有的竞争对手。

在这里，你只有拥有真正的商业智慧，才会取得非凡的成就。

我的意思是——真正的商业智慧。

——上述文字改编自美国招聘真人秀《Apprentice》

## <<做单>>

### 内容概要

谢正是世界顶级企业IBM的金牌销售，已连续多年单单不败。殊不知，突如其来的IBM和远想的世纪大并购却在他升职的最关键时期发生，这使他不得不跳到最新成立的部门，一切重头开始&hellip;&hellip;IBM特别成立win back 团队，要夺回被对手普惠占领多年的客户&mdash;&mdash;中国移动。他被安排负责三个最重要省份之一湖南，但是那里是普惠的大本营。当谢正第一次上门拜访时，客户毫不留情地让他&ldquo;滚&rdquo;出去&hellip;&hellip;移通总部在价格谈判中请来了&ldquo;谈判之神&rdquo;王芸生，将谢正等人折腾得死去活来&hellip;&hellip;准备最后拍板时，人敬人畏的IBM大中华总经理詹姆斯到了现场。王芸山出人意料地将IBM报价扔到门外，并宣称要废掉他们的投标资格，这下几乎让所有人崩溃&hellip;&hellip;是放弃？还是生死一搏？顶级高层经理的如何腾挪资源，锁定客户的真实需求，拿下不可能拿下的单？顶着越演越烈的政治斗争，金牌销售是否在职场与业务上还有突破？

<<做单>>

作者简介

胡震生，某网站总经理，正在筹建新一代WEB3.0网站。  
曾多次荣获IBM中国颁发的各项奖励，并创下新员工获全球嘉奖最快纪录。  
2001年至2007年在IBM中国区技术、渠道和销售多个部门任职，并且每年均获得所属部门的“优秀员工奖”。

## &lt;&lt;做单&gt;&gt;

## 书籍目录

引言第一章 秘密的培训员工和老板的差别销售魔鬼训练营被远想买走的“远想”员工寻找客户的生死需求成交前的临门一脚生活就是做单，爱情就是上床第二章 没戏的项目一个活着的销售传奇不可能完成的任务三权分立下的个人沉淀似曾相识的味道拼凑起来的团队上了大当的远想竞争的秘密武器获取老板的信任毕业如何就业简历里的秘密第三章 骂人的客户新来的炮灰MBI和普惠的区别面对拒绝的客户老总的三种类型最高境界之代代相传外企和民企的区别%的利润刀子和钻戒女人都相信缘分销售的三个最大缺点第四章 没空的老总拜访前必须预热剩者为王控制才能解决问题矛盾期的合作长板打倒短板不按常规出牌的对白买的鲜花面试你的面试第五章 儿戏的投标清者自清,赢者自赢谈判需要筹码管理自己的职业生涯不表态的决定真实的谎言成功者的孤独满足所有人利益的“人民币”放弃才能拥有更多内部的决策链要清楚下属的需求玛丽莲·梦露的睡衣内斗？先撤第六章 撤退的销售利益驱动型管理谁也别当替罪羊乱世出英豪合理的官僚主义最快吃掉机会原来是家的感觉人生是短跑？长跑？你不仁，我不义老板的老板的任务兼职的MBI人执迷着第七章 无关的谈判MBI的特种部队“谈判之神”是怎样炼成的跨三级的Review弹弓和AK-的较量商场上的马拉松搞不定的采购谈判的致命武器第八章 垄断的价格软件和毒品一样暴利完美的理由暴利的矿泉水谁决定和谁谈只能听天由命打垮心理和生理还是保命最重要成本是最高机密没有控制权客户的面子工程第九章 透支的市场这样就连胜三级击败MBI的方法商场计中计永远不要沟通的话题新一代的木马屠城可以主动要求降价到底签还是不签有效但不健康的透支没有家的夜归人第十章 洗脑的成交不是在局内，就是在局外控制自己的下意识电梯里面的对决赢单的三要素我年轻可是我不傻没有公平的竞争广告的本质是成交有钱的不是中产第十一章 关键的内线控制客户选择自己客户当我是透明人上有孙权，下有周郎避孕套的距离品牌还是牌子品牌的力量曲线可以救国雇来一堆麻烦可以计算的诚信第十二章 抉择的官场忠诚在，黄金在办公室也有的假摔输赢都能赢不能承受生命之重没钱的当哥哥做？没做？都一样自由不是免费的人一天只有二十四小时第十三章 摆平的内部老大们如何竞争翻本的生死牌漏洞都在底下一将功成万骨枯销售境界之以德服人善弈者谋局，不善弈者谋子再选一个人人生第十四章 失误的短板没有白给的对白领导力的四要素生活工作要严格分开一句话说明重点打一单丢一单自己挖的陷阱老大请扛住第十五章 玩命的老板不能就这么遗憾终生中国第一单I promise我的产品?折？三利三害相取舍将在外，君令有所不受第十六章 左右的决定天上和地下的感觉赌局还没有结束彻底被打垮到底谁废谁终于圆满了价值观决定一切首先是个男人不过是个坟头MBI公司相关人物组织结构图销售传递体系图SSM销售管理模型

## &lt;&lt;做单&gt;&gt;

## 章节摘录

0000第一章秘密的培训 初春的北京，混沌的空气中飞舞着来自荒漠的漫天沙尘，那尚未退却的寒冬已经难以压抑这个古老都市的萌萌躁动。

毕业后，谢正在这里已经生活六年多了，却一点也没有喜欢过这个混浊的城市。常年繁忙的商务旅行，已经让他丢失了生活的感觉，不知道自己的家到底是在哪里。只是，当每次开车经过CBD的时候，他都会努力地去寻找高空中那抹乳白色的灯光——那是大厦顶部广告灯箱的光芒，二十四小时不眠不休。

在那乳白色的灯箱下面，分分秒秒都充满着喧嚣，充满着交易，充满着比这个古老都市快上一万倍的战争。

乳白色灯管摆成的图案是那么的让他着迷，那么的让他牵肠挂肚，因为它是傲世全球的——MBI。

这么多年来，那抹乳白色的灯光下，一直承载着谢正对工作和生活的全部梦想。

员工和老板的差别 “是的，你们要把身边的人当做枪来用，让他们为自己的销售目标服务，而你要做那个扣扳机的人。

”谢正眯上左眼，抬起右手，比成手枪瞄准的姿势，对准下面的学员，慢慢转了一圈。

在转到一个性感的美女面前时，他轻轻地顿了一下，做出击中靶心的动作。

看到这个美女白皙的面庞涌上一片淡红，谢正知道这趟自己没有白来，按照他以往的战绩，对付这种刚刚毕业的小姑娘，失手率是——零。

此刻站在讲台上射击的谢正，看上去二十八九岁的样子，标准身材，黑西服、白衬衫，一身职业打扮，举手投足之间透露着无比的自信，甚至有些掩饰不住的轻狂。

一上台，他就违反常规地把天蓝色领带摘下放到讲桌上，并在讲台的两端不断走来走去。

随着他双手姿势的不断变换，听众的目光一直在它们和幕布之间晃动着。

这班学生是刚刚通过MBI公司面试和笔试的新员工。

根据公司规定，所有新员工都要在半年内接受为期一个月的销售培训，其中最重要的部分就是资深的销售要作为老师和他们一起通过模拟销售实战的考试。

这历来是MBI公司单身汉难得的机会，可以利用老师的身份成批挑选各个部门的新进美女，谢正一直在惦记着它。

在听说这次培训将在上海浦东的香格里拉酒店举办时，他报了名，也希望能借此度个小假，当看到这个性感的美女俞可可时，他知道这次真的是来赚了。

“我们听得不是很懂，您能再详细地解释一下么？

”怎么才能把别人当枪使？

”学生们轻轻地乐着，等着谢正给答案。

他们大都是来自清华、北大这些名校，更不乏光华管理学院等顶尖商业学府的高才生。

“我有个很好的朋友，她是MBI大中华区总裁的秘书之一。

我曾经请她帮忙观察过一个问题——初级的销售和经理与这些大佬们，在工作上最大的区别是什么？

”会议室里一阵交头接耳。

谢正清清嗓子，提高音调：“你们知道么，她足足观察三年，才给出我这个答案。

说实话，我还真不想告诉你们，这是我和她的私人秘密，也是我做单战胜竞争对手的最大法宝。

要知道，我可是连续三年一单不丢的销售，MBI像我这样的人并不多。

我就靠这一手秘密赢单，说了你们可怎么谢我啊！

”谢正和大家挤挤鬼眼，搞笑一下。

“今天晚上我们整个班请您吃饭，快说吧，教教我们。

”一个学员在下面喊道。

谢正扫视一下全场，用正式的口吻说到：“记住，我们和大老板们最大的区别就是整合资源的能力。

## &lt;&lt;做单&gt;&gt;

通常一个任务，初级经理想到的是自己怎么去干到最好，而老大们想到的就是怎么才能找到最合适的人去干，记住，这和工作的级别无关。

这个能力的高低，我相信就是你们包括我以后参与的竞争中，决定输赢最关键的地方。

简单总结成一句话就是——发现并控制有价值的人，使其为自己的销售目标服务。

有机会我可以详细告诉大家我是怎么调动中国区总裁为我做单提供支持的。

“他走到讲台的中央，指着公司的标志说：“尤其在MBI这样的全球性企业，这不是一个展示个人英雄主义的地方。

我希望你们注重团队合作，成为调动和控制资源能力最强的，而不是个人能力最强的，这样才会有可能在未来的职业生涯中战胜你们身边所有的竞争对手，当然也包括我。

“控制有价值的人！”

我们刚来公司，谁让我控制啊？”

一个学员的问题引得满堂大笑。

“把你的销售需求转换成他们的需求，就能达到控制他为你销售目标服务的目的。

谢正没有笑，在钱包里拿出一张百元大钞。

“举例，人民币就可以在所有人的需求之间做转换，所以你要把你的销售需求转换成大家的人民币，来满足利益链上所有决策人之间的需求转换。

谢正在白板上画下一张需求图，以便大家能更清晰地理解，上面每个人都有自己实现需求的方法。

“大家看，通常情况下，销售决策链上每个人满足需求的方法是不一样的，我们需要把它转换成自己想要的。

他又把图改成另外的样子，上面每个人满足需求的方法都变成了某个人的需求必须被满足。

“大家看，如果这样，每个人最关心的就是你的需求是否被满足，而你就变成了满足大家的人民币，就可以控制他们变成你的枪。

“能不能讲讲具体操作细节呢。”

底下的一个学员继续问道。

“呵呵，有人着急了，我知道你们很想知道具体细节，不过这个实在不适合在这种公开场合讲，感兴趣晚上吃饭的时候，大家一起聊聊吧。

嗯，这样，为了不影响大家晚上休息，六点半，就在黄浦江边的星巴克，我请大家喝咖啡，那里可是全中国最浪漫的咖啡吧……”谢正在和大家一起离开会议室的时候，用手背轻轻地擦了一下俞可可那青春性感而又富有弹性的臀部的下半沿，走在前面的她，身体微微颤抖一下，放慢了脚步，可是没有回头，这说明她知道是谁干的。

谢正知道自己试探的目的已经达到，便装做毫不知情地走到前面去。

当时，傲视全球的MBI刚刚把它的PCG（个人计算机部）卖给国内排行第一的远想集团，同时也把它隶属于这个部门的两万名员工一并卖了出去。

这些人一下子从全球最著名品牌公司的一员，变成一家只有二十年历史，中国民族企业的打工仔，个中辛酸一言难尽，大部分被卖掉的员工在知道这个消息以后都痛哭失声，悲哀着自己被他人操控的命运。

谢正却在收购前的一个月，从PCG跳到MBI公司最强势的部门STG（硬件销售部），躲过了这场浩劫，这不免让他心情大好。

最近正是工作的空当，他心想，如果能在上海滩再擒下这个性感的俞可可，那去年在三亚南山寺被骗的香钱也算没有白给。

直面繁华奢靡的上海滩和滔滔不休的长江水，浦东香格里拉酒店前的星巴克占据了全中国最黄金的商业位置。

借着酒店外墙那不断变幻的七彩灯光，躲藏在薄纱般江雾里的咖啡馆有种莫名的浪漫。

晚上在星巴克聚餐的时候，大家已经忘了白天的话题，很多人都在关心第二天考试的内容。

有工作经验的人更是上来就围着谢正问谁是自己这个小组的考官，是什么样的性格，面试怎么才能拿

## &lt;&lt;做单&gt;&gt;

个高分。

谢正一边胡乱应付着，一边用眼睛瞄着俞可可的小动作。

这是周五的六点三十分左右，她没接过电话，只发过几次短信，表情稍显亲密，感觉好像是和男朋友在沟通。

喝冷饮的时候，她并没有露出为难之色。

虽然彼此有过几次目光碰撞，可是全程两个人没有说一句话。

他按照先前的时间推算，俞可可的特殊时期应该就要到了，在这个阶段前的两三天，女人的雌性荷尔蒙分泌会增多，对异性的感觉会比日常敏感，这通常是对她们下手的最好时机。

这招历来是他追女孩子的秘籍，屡试不爽。

看样子，老天作美，明天的结业聚会应该就是下手的完美时机，只是她应该有个男朋友&hellip;&hellip; &ldquo;情敌可以想办法解决，就是希望别提前来，那神仙也没办法。

&rdquo;谢正一想到明天的计划，忙放下手中的黑咖啡，这玩意促进肾上腺分泌，还是留着明天用吧。

销售魔鬼训练营 这次培训大概是一个月前开始的。

在开班仪式上，谢正一看到站在门口四处张望的俞可可，就痛恨自己的肺活量实在是太小，虽然隔着规规矩矩的黑色职业套装，但是她身上那无比性感的气息混着校园的涩涩青草味道，瞬间就穿透两人之间稍显拥挤的人群扑面而来。

他对着那味道飘来的方向深深地吸口气，顿时感觉浑身如浴无限春光，有种莫名的放松，飘飘然中，仿佛周围的人都不存在了。

他贪婪地看看这个加速自己肾上腺分泌的女孩子，毕竟美女在帅哥如云的IT行业还是非常少见，更别说这种顶级的。

白皙的皮肤，齐胸的卷发，一米七的撩人身材，浑身上下那种青春的性感味道让谢正无可挑剔。

可贵的是迷人双眼中还透露着久违的校园纯情感觉，比起身边那些势利刁钻、挑挑拣拣的职场&ldquo;白骨精&rdquo;可真是天壤之别。

谢正狠狠地咽了一大口口水，马上拿着学员的资料扫一眼，不禁暗吃一惊。

二十二岁，80后，清华大学新闻系本科，学生会主席，校电视台主持人，校舞蹈队队长&hellip;&hellip;

嗯，跳舞的，难怪这么性感的身材。

谢正又咽了咽口水，暗自下决心，这个是绝对不能放过的，要不惜一切代价拿下。

多年的销售生涯，已经让他练就想做就做，不能错过任何一个机会的习惯。

环顾四周，他马上拿起一杯冰水和一杯橙汁，分开还在远观的众人，快步抢上去。

&ldquo;俞可可，你就是俞可可吧，我是谢正，这次培训的老师之一。

听你老板说班上最漂亮的学生就是他的手下，看样子一定就是你。

他还让我特别照顾一下你，我看是没机会了，竞争肯定会很激烈。

&rdquo;谢正一边称赞着，一边用眼睛飞快地扫着俞可可的小饰物。

发夹、耳环、项链、戒指&hellip;&hellip;一道金光，谢正迅速地瞄一眼。

右手手腕，紫金色的GUCCI手环，刻着褐色的豹纹&mdash;&mdash;足够了。

&ldquo;哦，你就是谢正啊。

你好。

&rdquo;俞可可看到谢正快速地走过来，先是一愣，接着听到他的名字，偷偷地抿嘴笑起来。

&ldquo;怎么，你老板和你介绍过我？

&rdquo;谢正努力地回忆着，俞可可的老板到底叫什么名字，自己是不是真的认识他。

&ldquo;没有，这次培训前，我的同事和我打赌，第一个和我打招呼的老师肯定就是一个叫谢正的人，看样子，她赢了。

&rdquo; &ldquo;真的啊，我有那么臭名远扬么？

&rdquo;谢正暗自叫苦。

他多年来一直在公司苦心维护着自己的单身形象，和所有女孩子都保持私下联系，公开场合尽量缩短和美女的说话时间，就是为防止出现这种情况。

如果正面进攻不成，就只能偷袭，虽然自己也很擅长。

## &lt;&lt;做单&gt;&gt;

“哪有啊，巧合。

我的同事以前在PCG，认识你，知道你要来这次的培训当老师。

她说你是PCG的大Sales(销售)，从来不输单的。

而且……听说大家都叫你政协。

“俞可可嫣然一笑又让谢正咽下一口口水。

“哦，是么？”

谁啊，我就这么点优点都给说光了。

她告诉你了么，我不是政协委员的政协，是亦正亦邪的正邪。

我父亲从小就怕我跑偏，所以取名为正，但是大家都认为我还是有点邪。

你倒是名如其人，可爱可俐。

对了，要不要来杯水？”

“谢正大出一口长气，一边应付着，一边把装满冰水的杯子递上去。

“我不渴。

“俞可可看看杯中的冰块摇摇头。

“哦，这还有橙汁，你喝橙汁，我喝冰水。

“谢正马上换另外的一只手。

俞可可脸轻微一红，拿过橙汁。

“来，碰一个，第一次认识，祝你培训好运。

“谢正拿起冰水一饮而尽。

看着俞可可轻轻地抿口橙汁，再仔细观察一下她脸上不引人注目的小红点点，谢正估了一下，得等到二十多天后，培训结束的时候再出手。

“我先和别的同事打个招呼，一会儿聊。

“增加见面次数，缩短见面时间是给人留下深刻印象最有效率的方法。

谢正几乎是职业本能地中止这次谈话，转身走向下一个同事。

他知道第一次一定不能说得太多，何况在女人特殊时期，通常脾气容易暴躁，这时候还是离她们越远越好。

MBI的销售培训是真正的魔鬼训练营。

短短的一个月，除了要学习公司的历史和价值观外，学员们最重要的就是需要按照SSM销售模型，和考官扮演的客户来一步步模拟真实的销售过程，以达到最后的目的——成交。

他们不仅要独立完成销售任务，还要通过扮演不同的角色和团队共同完成，最要命的是还有10%的末尾淘汰。

只是近几年，随着MBI公司在中国业务的飞速发展，人手远远不够，招人尺度放松很多，这10%的淘汰率也执行得越来越不严格。

SSM销售模型简介 步骤名称描述

第一步建立关系与客户建立关系，并确定合作发展方向。

第二步发现需求基于合作方向来确定客户的需求，以评估对自身的商机。

第三步双赢目标依据商机评估与客户的需求，构建双赢目标，以此明确其决策链所有人的需求和痛点。

第四步表明价值向关心不同需求的决策人，表明自身价值并阐明能力优势。

第五步双赢方案基于自身优势和客户需求建立双赢方案，并实施竞争策略。

第六步达成交易在双赢基础上，利用谈判技巧完成交易。

第七步满足双赢实施双赢方案和实现销售价值，达到双赢目标。

最后开发新商机。

MBI所有的沟通和管理都以此模型为基础，以提高商业效率，所以公司要求所有部门的员工都必须要通过这个培训，以具备最根本的销售逻辑和技能。

例如，“湖南的项目在第五步”，这表明销售需要给客户递交具体方案。

如果新人没有经过培训就进入公司与他人合作，就会如同听天书一般，茫茫然不知所云。

这次的学员中，有几个是已经在社会上打滚很多年的老销售，也被逼着来参加培训，他们只想着

## &lt;&lt;做单&gt;&gt;

赶快结束考试，马上开展工作。

这类人不太接受西方的销售模型，什么SSM、SSL,在他们听来都是狗屁。

在中国这个讲究关系的社会，模型毫无用处，关系决定一切。

这个晚上，谢正刚刚辅导完学员，自己房间的门就响了。

一开门，来自广东的钱壮拎着电脑包，自顾自地挤进来。

钱壮肥壮的身材轻轻一撞，没给谢正说NO的机会，自己如入无人之境地坐到沙发上。

他比谢正大七八岁，是个商场老油条，长得肥肥壮壮，眼睛都已经胖得眯缝到一起，脸上永远挂着混迹江湖的笑容，手腕上捆着亮灿灿的劳力士，白金戒指也是无比的粗大。

谢正刚来这个班的时候就已经注意到他。

钱壮是今年MBI为中国移通广东省的项目，特地从一家代理商挖过来的。

他父亲和广东移通公司的副总以前是生死战友，所以前几年整个广东移通设备的事实采购方一直都是其父亲开的公司。

所谓的事实采购方，就是厂商中标后，都会把货先卖给它，然后由中标时指定的代理商从其手中买回来再卖给客户。

由于事先签好背靠背的合同，并留出事先协商好的利润空间，所以等于就是送钱给他们。

这样做，无论是厂商和客户在合同层面都看不出任何问题，厂商避免行贿的法律纠纷，客户的合同上也看不到任何关系公司的存在。

今年副总刚刚转成正职，钱壮的公司更是要大干特干。

“来，谢老师，抽烟。

”钱壮熟练地点上IT圈里流行的中南海，递过来，谢正没有客气地收下了。

“钱总，今天晚上很闲么，什么事？”

”谢正打量着钱壮，心里大概猜出了他的目的。

“谢老师，过几天就该考试了，我来和你商量个事。

你知道，我就是一大老粗，英文也不会，材料根本看不懂，也听不懂你们说的什么SSM。

我这次就是为一些项目来的，您就帮个忙，给我打个及格分，我下周就能回广东了。

”钱壮也给自己点上一根。

谢正暗自苦笑一下，自己能拿他怎么样呢，钱壮可能不知道他的故事已经在MBI传开了。

广东移通公司一直是MBI最大的死对头——普惠公司的天下，因为各种原因，MBI已经连续五年在这个客户上分文未取。

随着中国移动通信业务的飞速增长，广东移通公司在短短十年间发展成一家拥有超过三千万客户的大型电信运营商，这个规模堪比任何一家欧洲的跨国电信公司，其作为一个省级企业，在中国通信领域也是毋庸置疑的老大。

去年，MBI一个新来的销售，没有和老板沟通就在公司的软件里面填写了广东移通公司真实的采购预算。

因为数字过大，导致软件直接给全球电信行业的副总裁发了项目通知，惊动美国总部。

第二天这位副总裁就发了邮件，点名要到中国来拜访客户，这下震动了MBI中国的领导层。

不仅因为副总裁的级别，更因为这个人是个“见客死”——就是见了哪个客户，他就在MBI的客户名单中直接死亡。

一线老板气急败坏，第二天就找理由干掉了这个新来的销售。

项目拖到今年后，广东不知怎么用重金挖来钱壮，希望他能在今年帮MBI扳回广东这个大客户，也对这个副总裁有所交代。

“钱总，放心吧，这种考试是对付刚毕业学生的，你不用担心，我这没问题，你肯定能过。

不过，因为是抓阄的，我不能保证明天我一定是你的考官。

”谢正客气地倒杯茶，算是答应了他的请求。

“谢谢，小谢，一共六个老师，四男两女，我都打过招呼了。

你以后到广州给我打电话，有机会晚上咱哥俩出去耍去，我打一看见你，就特开心。

别看我听不懂，可我知道这些老师就你讲得最好，真的。

## &lt;&lt;做单&gt;&gt;

”钱壮一边拍着谢正的马屁，一边离开了房间。

谢正看着走廊尽头的钱壮，不禁感慨MBI这几年招人的尺度真是变很多，变得急功近利，那个传统的MBI已经随之慢慢消失了。

被远想买走的”远想”员工 送走钱壮，谢正的手机在一旁嗡嗡作响。

”喂，我是高飞。

政协，你干吗呢？

快来救救哥们！

”电话那边响起的是谢正老同学高飞的声音。

”怎么，远想待得又不爽了？

”他最近每次电话都是一个内容，咒骂这次远想和MBI在个人计算机领域的全球并购。

高飞是谢正在MBI个人计算机部的同事，也是大学的同学兼死党，他曾经赢光全班所有男生的钱，又都退回去以收买人心，是个典型的混子。

这次谢正及时地跳到STG，他却随着PCG被卖到远想集团，简直是倒霉透顶。

因为四年前，高飞就是凭着谢正的介绍，从远想集团跳到MBI公司，没想到短短四年，又被MBI给卖了回去。

他每次和谢正聚会都会埋怨自己好一阵子，当初没有和他一起调换部门，现在后悔不迭。

”明天，远想给我们这些刚刚卖过去的人开大会，我又要见到那个每次说话都要拼命煽情的杨大庆。

每次看见他，我就气不打一处来，不知道董事长刘爱国看中他哪一点，把他提拔到集团总裁的位置上，开会连话都说不清楚，就知道煽情，真是烦死了，MBI过来的人最近都在找出路呢。

我让你帮我联系软微公司的位置怎么样啊，有消息么？

”高飞的口气完全是气急败坏。

”软微现在下令，全球都不能招被卖到远想的MBI员工，因为远想和软微是战略合作伙伴，他们也怕招个人，却粘上影响远想和MBI并购的麻烦。

谁让你当初不和我一起跳，现在感觉处处都在封杀你们，难啊！

”谢正无奈地摇摇头，对自己这个死党的处境也真是无能为力。

MBI规定不可以雇佣被卖到远想的员工，导致所有相关的合作伙伴也都不敢要他们，算是彻底断了这帮人的后路。

这个好兄弟聪明得一塌糊涂，但一直命不太好。

小时候在黑龙江念的中学，那时候，黑龙江的大部分中学还在教俄语，没有英语教学，他凭着俄语成绩进的大学。

可是，随着冷战结束，世道变迁，他的俄语变得毫无用武之处，英语他却怎么也不想费事从头再来。虽然外企进不了，可是现在连国内企业也要考英语，搞得高飞刚刚毕业的一段时间，感叹上天没有好生之德，要把他生生逼上绝路，差点想去黑河与俄罗斯人民贩卖物资。

当得知高飞面试进了略有名气的远想集团时，不禁让谢正感觉很奇怪。

事后一问才知道，当时远想除在面试表格上要填中英文双语以外，并没有其他的英语要求。

高飞靠数表格上空格的长短来猜内容而蒙混过关。

例如，如果留大概一个字长度的地方，就是性别，最长的地方就是学校名称，剩下长度中等的地方就是姓名。

后来，高飞恶补半年英语，算勉强过关，可以应付日常工作量，不过他还是闹过好多经典笑话。

有一次他当着谢正的面，和一个工程师把工具这个单词——Tools（吐斯）念成Tloos（吐卢斯），搞得大家当场笑翻天。

工程师直赞高飞有幽默天赋，但谢正和高飞心里明白到底怎么回事。

打那之后，他就再也不在大家面前说英语单词了。

PCG前几年大扩招，谢正赶快趁着这个机会把高飞介绍进来。

有他的担保和介绍，再加上是远想的老销售，高飞很快就进入了MBI。

<<做单>>

“谁能想到资本家这么黑，手法这么狠，把我们的后路都给断了。不像你，毕业没多久，就跟着老美混，把资本主义的黑暗都他妈融化到骨头里。”高飞听说连软微都不敢要他们，气都不打一处来。

“你知道么，这次并购，最惨的就是我们的大中华区总裁Linda（琳达）。她前两天和几个朋友抱头痛哭，大骂MBI不仁不义，把他们给出卖了。本来她在新加坡过得好好的，结果被调到中国区来当老板，以为捡了个大便宜，没想到，刚过来三个月，就被卖给远想。明摆着是有人害她么，本来这种人都想着在MBI养老呢。”高飞说到。

“是啊，原来的总裁季霞跑得多快，让Linda接替她的位置，自己跑到STG（企业技术服务部）。”我当初跳到STG，就是因为她的秘书告诉我，季霞这次调动是很突然的。我一听就知道明摆着是要卖，赶快捞人，要不然，那么大的肥缺，谁会放手啊。我当时就告诉你，你不信，忙着捞钱，我也没办法。

“谢正应道。

“妈的，这次收购，还是很多人知道消息，提前跑了。我哪像你，和秘书们好得不得了，既上床，还得消息，你现在是越来越坏了，不聊了，挂了。有什么好工作，想着兄弟我点，你渠道比我多。”

高飞悻悻地挂上电话。

……

<<做单>>

媒体关注与评论

前IBM不败销售，真实讲述成长与成交，竞争的时候要左手拿着钻戒，右手拿着刀子，但是钻戒要比对手的大，刀子要比对手快。

——资深销售谢正 需求！

！

只有统一所有人的需求，团队合作才会成功。

哪怕仅仅一个人与之相悖，都会让所有努力毁于一旦。

——大中华区产品总裁詹姆斯 这是一本小说，很现实的小说，也是新现实主义更上一个层面的新型现实主义小说，让读者目睹现实社会生存的法则和经验，如果想选择这本书做为打发时光用来消遣的那就错了，这本书，这类型的书更多是为社会中打拼的商海达人，职场丽人而写的，所以不管是谁，只要行在社会，身在职场就应该拿起这本书多看几眼，多翻几遍，这样的选择是不会有错的。

——《行报》 小说对职场生涯的真实解读。

对外企间力量的对比、外企民企的斗争、外企内部的各派关系描写得入木三分。

“真实”让人对本书欲罢不能。

——《商学院》 职场新人快速提高必备，职场老手突破瓶颈必选，老板了解员工必须！

——《职场》 刀子钻戒理论、长板理论……在轻松中掌握真正的商业智慧，在故事中体味人生百态。

——《青年周末》 需求，把握需求营销自我，让你的人生更精彩。

——《上海星期三》

## <<做单>>

### 编辑推荐

上海故事广播全国独家首播，并辐射全国电台热度播出。

《做单：成交的秘密》是一部由图书公司老总拎着现金才能搞定的稿子；一部由磨铁图书、长江文艺社、时代光华、共和联动、博集天卷、中智博文等三四十家出版社争抢的作品；一部经典的销售实战攻略读本；一部将职场“道”与“术”巧妙融合的精彩小说。曾经作为一名IBM的普通销售人员，为何可以创下十年百单不败的传奇？

而作为一位新手作者，又怎么会引起如此多的书商高价争抢？

什么是做单？

做单其实就是做人！

何谓成交？

我们在应聘成功的时候就是被老板成交，搞定客户的时候就是把客户成交，在公司政治斗争中达成妥协，也是一种成交。

IBM十年金牌销售畅谈打工最高境界非财务自由非升值加薪而是把公司目标放在第一位的职业道德；分享如何在职场上游刃有余，实现真正成熟职场人生的秘密？

<<做单>>

#### 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>