

<<狼商>>

图书基本信息

书名：<<狼商>>

13位ISBN编号：9787561333969

10位ISBN编号：756133396X

出版时间：2007-7

出版时间：陕西师范大学出版社

作者：新朝

页数：242

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>

<<狼商>>

内容概要

销售就像上山打猎，既要技巧圆熟，更需要本能直觉。

我不是猎手，我是一名销售。

我在市场的丛林里挣扎着过活。

中国顶尖企业间最残酷的销售厮杀。

销售的圈子，天天都有人设局，入局，出局；有局就会有变数……做销售就像谈恋爱，靠的就是忽悠……他们是最会设局的狼，是最危险的当局者，却短训班在不经意间掉进别人的圈套……让对手入“局”，给自己下“套”；我为鱼肉，人为刀俎……销售原来只是在进行一场一个人的战斗……华兴、中为是国内众所周知的通信行业巨头。

我因向往更优秀的生活跳槽来到华维做了一名普通的销售。

在看似风光的工作背后，在令人咂舌的大项目面前，我随即成为别人的炮灰。

但是来不及品尝失败的滋味，更大的挑战与机遇接踵而来……假如不能随机应变有力反击，我的人生将会瞬间滑入彻底的黑暗……人情与利益，真情与诱惑，亲情与疏离，生活的大幕缓缓拉开。

我周旋于大老板、小主管、关键先生与幕后黑手之间；周旋于亲人、女友与同事之间，迎来送往，辗转腾挪。

我有快乐，但也有悲伤；我失去自我，但也赢得尊敬……

<<狼商>>

作者简介

新朝，男，普通的年轻人，毕业于普通的大学。
毕业后就混迹于通信行业，从最普通的销售职员做起，一直做到区域老大。
耳濡目染中国通讯行业改朝换代的巨变，对销售这份艰苦而充满挑战的工作极度热爱。

书籍目录

前言 通讯业：土狼VS海盗楔子 庸俗梦想下的冒险第一章 胜利也可能是圈套第二章 我们是狼，客户却是狐狸第三章 破“局”往往需要设“局”第四章 选择就是一种放弃第五章 丛林社会有丛林法则第六章 让对手入“局”，给自己下“套”第七章 生活是串由烦恼组成的念珠

<<狼商>>

编辑推荐

销售就像上山打猎，既要技巧圆熟，更需要本能直觉。

我不是猎手，我是一名销售。

我在市场的丛林里挣扎着过活。

中国顶尖企业间最残酷的销售厮杀。

销售的圈子，天天都有人设局，入局，出局；有局就会有变数……做销售就像谈恋爱，靠的就是忽悠……他们是最会设局的狼，是最危险的当局者，却短训班在不经意间掉进别人的圈套……让对手入“局”，给自己下“套”；我为鱼肉，人为刀俎……销售原来只是在进行一场一个人的战斗…… 华兴、中为是国内众所周知的通信行业巨头。

我因向往更优秀的生活跳槽来到华维做了一名普通的销售。

在看似风光的工作背后，在令人咂舌的大项目面前，我随即成为别人的炮灰。

但是来不及品尝失败的滋味，更大的挑战与机遇接踵而来……假如不能随机应变有力反击，我的人生将会瞬间滑入彻底的黑暗…… 人情与利益，真情与诱惑，亲情与疏离，生活的大幕缓缓拉开。

我周旋于大老板、小主管、关键先生与幕后黑手之间；周旋于亲人、女友与同事之间，迎来送往，辗转腾挪。

我有快乐，但也有悲伤；我失去自我，但也赢得尊敬……

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>