第一图书网, tushu007.com

<<胜算>>

图书基本信息

书名：<<胜算>>

13位ISBN编号：9787561346587

10位ISBN编号：7561346581

出版时间：2009年5月

出版时间：陕西师范大学出版社

作者：孙力

页数：347

字数：340000

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

第一图书网, tushu007.com

<<胜算>>

内容概要

民营通信企业的新兵恒佳成功研发了数字交换机，它面临的最迫切的任务就是销售。
恒佳精英销售崔大伟临危受命，一面快速组建自己的销售团队，一面将触角伸向全国各地，与竞争公司大外企爱西及同城对手天赛展开了你死我活的逐鹿之争。
在强者环伺的市场氛围下，恒佳要如何突围，才能打开局面，站稳脚跟？
技术、资金、团队协作、政治影响力，胜算到底能有几分？
在输与赢不断转换的跷跷板上，谁才是最后的赢家？
崔大伟的得力干将、女销售夏琳，为着目标坚忍执著并快乐地打拼着，而当事业与爱情都变得前途未卜、不可预测时，在痛苦的挣扎与抉择之后，她的人生之路应该往何处去，她的胜算又在哪里？
…… 《胜算》以一个资深职场人士的笔，记录了最惊心动魄的商战风云，展现了最真实的销售职场人生。
小说故事情节环环相扣，扣人心弦，高潮悬念迭出，智慧与阴谋对峙，技巧与谋略并行，是值得每一个销售和经理人认真研读的优秀商战小说。
点击免费阅读更多章节：胜算——解密惊心动魄的销售潜规则

第一图书网, tushu007.com

<<胜算>>

作者简介

孙力，男，南京航空航天大学硕士，有知名国企、外企工作经历，2003年创办运作IT企业，担任总经理，经历过研发、制造、销售等各种商业形态，熟谙企业经营和管理的各个环节，洞悉老板和员工、上司和下属、技术和销售等不同身份和领域的职场中人的生存之道。
根据亲身经历写作的

第一图书网, tushu007.com

<<胜算>>

书籍目录

第一战 婚礼上的商机第二战 差距第三战 升职第四战 招兵买马第五战 抢单培训第六战 极限生存训练第七战 大商机第八战 群雄逐鹿第九战 他山之石可以攻玉第十战 以情动人第十一战 Men'S night第十二战 胜算>50%第十三战 一石二鸟第十四战 不认输第十五战 “ 空军一号 ”第十六战 查理欧的算盘第十七战 绝地反击第十八战 冯局长的烦恼第十九战 招标第二十战 夏琳的彷徨尾声

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

第一战 婚礼上的商机 “新郎新娘拜天地！”随着司仪的高声宣布，婚礼进入了下一个程序。

新郎崔大伟身材高大，面含微笑，高高的鼻梁犹如米开朗基罗雕塑的大卫，使整个脸庞流露出一种古典的力量。

他身穿藏青色西装，整整齐齐地打着淡黄色领带，头发一丝不乱，身旁站着流光溢彩的新娘阿馨，一身白色曳地婚纱长裙，圆润光洁的香肩微微露在外面，显得纯洁而高贵。

婚礼在崔大伟的老家鲁东莱州城最高档的酒楼举行，高大宽阔的餐厅内空调呼呼吹着暖风，几盆熊熊的炭火在前排烧得旺旺的。

但大年初二傍晚的凛冽冷风不断穿过门帘将寒冷卷进来，阿馨在热烈的气氛中，显得有些美丽冻人。

崔大伟在深圳恒佳，一家民营通信公司从事销售工作，一直忙到大年二十九，才匆匆带阿馨赶回自己的老家办婚礼。

司仪是他的中学同学，由于时间紧迫，两人对婚礼的程序没来得及仔细确认，现在崔大伟和阿馨听了司仪的宣布，一时愣怔着，不知道莱州的“拜天地”有什么讲究。

一看新郎新娘有些茫然地扭头看着自己，司仪急忙小声提醒道：“你们俩对着前面的酒席三鞠躬就可以了。”

拜完天地父母，接着是夫妻对拜。

崔大伟直到这时，才发现司仪忙中出错，漏掉了证婚仪式，他脑子转得很快，知道不能在新郎新娘成礼后再倒过去证婚，赶忙悄悄地提醒司仪：“喂，兄弟，快请校长讲话！”

中学校长是城里算得着的知识分子，他一脸骄傲地走上台，掏出早已写好的讲稿，推了推老花眼镜，开始滔滔不绝的祝词：“崔大伟同学，哦，不，崔大伟先生，一直是我们中学优秀的学生。他现在已成为中国通信界的销售明星，……”

崔大伟任校长在台上回顾着自己的“辉煌”过往，他一边脸上保持着适度的微笑，一边回应着台下亲朋好友的招呼。

“下面，请新郎新娘为大家敬酒！”司仪的一声高喊，终于结束了校长的长篇祝词，婚礼进入了下一个环节。

“不是说敬茶的吗？怎么改成敬酒啦？”崔大伟一边随着司仪往酒席走，一边轻声问道。

他想，婚宴开了二十桌，如果每桌一杯，那不管怎么着，今天也得两斤白酒下肚。

虽然崔大伟酒量很好，但新婚之夜他可不想喝得烂醉如泥。

司仪微笑着朝他一努嘴，“今天说喝茶可过不了关。没事，你只喝伴郎的酒就好了。”崔大伟回头一看，年轻英俊的伴郎举着一瓶莱州特曲朝他晃了晃。

他心领神会地笑了：伴郎的酒，肯定是掺过矿泉水的。

人们簇拥着新郎新娘，一桌接一桌地敬酒，酒席上的人则反复说了些祝愿的话，纷纷将早已准备好的红包放到托盘里。

正当热闹的敬酒过了一半，崔大伟暗自侥幸没有碰到“刁难”他的对手时，一个中年男人端着满满一大杯酒豪放地站起来，自来熟地搭着崔大伟的肩膀，“来来来，小崔今天大喜，祝贺啊！咱俩单喝一个。”

崔大伟不认识这个男人，还没等他接话，中年男子放在餐桌上的手机响起来，坐在旁边看热闹的小丫头手脚麻利地抢过电话，“妈，我和爸爸来结婚了，你什么时候来呀？”

众人哈哈大笑起来，中年男人疼爱地摸摸女儿的头，高高递过酒杯，“来，小崔，你先把酒干了，我有好事跟你说。”

随侍在崔大伟身后的伴郎生怕坏了规矩，下面没法对付，急忙伸手阻拦，“不行不行，一桌只敬一杯的。

第一图书网, tushu007.com

”　　“我这一杯特殊啊。
小崔，你不是做数字交换机的吗？
”中年男人停顿了一下，眨着眼说，“我就知道有个订单。
你先拿张名片给我。
你说这杯酒该不该单独喝啊？
”　　“哟！
这太应该了！
”崔大伟不管那男人说的是真是假，接过酒杯一饮而尽，摸摸崭新的西装为难地笑道：“今天结婚，偏偏没带名片。
要不我给你写一个？
”　　那男人豪爽地喝完自己的酒，掏出红包刷刷写下几笔扔进托盘，用力拍拍崔大伟的肩头，“好，我的电话在这儿。
记得找我！
”　　崔大伟的临时洞房就设在莱州的父母家，等到闹洞房的亲友们嘻嘻哈哈地散去，只留下两支大红火烛陪伴着一对新人。
　　“怎么样？
穿那么少，冻坏了吧？
”送走了最后一个客人，崔大伟舒了口长气，“对婚礼还满意吗？
”　　“还好，真的，我觉得挺好的。
”阿馨脸上洋溢着灿烂的幸福，在烛光若明若暗的闪烁下，她的脸显得很妩媚。
　　对大多数女人来说，结婚是她们人生中最重要的大订单，而婚礼就是这个订单的签约仪式。
阿馨在和崔大伟同居一年多后，今天漂漂亮亮地签下了这个人生订单，她心里的幸福，比崔大伟签订任何订单时都要强烈。
　　“啊！
春宵一刻值千金！
那我们还等什么呢？
”崔大伟有些调皮地笑着催促道。
正当子夜时分，远远近近响起了一片劈劈啪啪的爆竹声。
　　“大伟，我们结婚了，我得和你约法三章。
”阿馨浅笑着推开他的手。
　　“行啊，你说吧，约法十章都行，不过得让我抱着你。
”　　“这第一呢，你得永远只爱我一个。
”阿馨一边扳着手指头，一边撒着娇说。
　　“这没问题，我当然只爱你一个。
”崔大伟觉得这一条可行性很高。
　　“这第二呢，……”阿馨正待把早已盘算好的心底话掏出来，突然瞥见崔大伟有些心不在焉，就不满地嗔怪道，“你有没有在听啊？
好像一肚子心事似的。
”　　“是啊，我总觉得还有点事没有办。
”崔大伟搂着阿馨的肩膀，脸上有些茫然。
　　“你呀，就是喝酒喝多了，那个男人真是的，非得灌你……”　　阿馨话音未落，崔大伟猛然一拍脑袋，“哎呀，对了！
”他顾不得跟阿馨解释，马上披衣赶到楼下，敲开父母的房门。
　　已经上床的母亲在门口看到崔大伟急迫的神情，关切地问道：“大伟，这么晚有事吗？
”　　“妈，红包，我要那些红包！
”　　母亲听了这话，脸上露出一丝不悦的神情，随手拿起桌上的小本子，哗哗翻给儿子看，“放心吧，红包少不了的！

第一图书网, tushu007.com

我这里一笔笔都记好了，一共是两万多。
人家送的这些礼，以后是要还的。
”　　从母亲略带不满的话语中，崔大伟知道她误解了自己，急忙解释道：“妈，我要的是那些装钱的红包！
”　　“装钱的红包？
都在这里啊，”母亲更加的莫名其妙，儿子到深圳变成了没人情味的财迷，“我还会吃了不成？
”　　“这些钱您都留着，”崔大伟把小本子拍在母亲的手里，“妈，我是要那些空的红包。
”　　“噢，”母亲的口气平缓了很多。
她打开一个放杂物的抽屉，取出一大叠收捡得整整齐齐的空红包，“你要这个干啥？
我明天还可以给娃娃们发压岁钱。
”　　崔大伟边翻捡边回答：“这上面有个重要的电话，我怕您老人家把它搞丢了，那就可能丢了一大笔生意！
”　　“瞧你这孩子，洞房花烛夜的，不去陪着老婆，还一门心思惦记着生意。
”　　崔大伟冲母亲笑了笑：“找到了。
妈，洞房花烛夜跑不了，生意不抓紧可就跑啦。
您也早点歇着吧。
”　　临走时，母亲又拉着大伟的手，有些犹豫地嘱咐道：“大伟呀，晚上可别累着了。
”　　崔大伟回到洞房，红烛还在跳动着柔和的亮光，阿馨已躺在床上等他。
“哎呀，好险，我妈明天就把红包发出去了。
”崔大伟边急急忙忙地宽衣解带，边有些危言耸听地说道。
“你呀，什么时候都忘不了自己的生意。
”　　“男人嘛，”崔大伟钻进被窝，搂着阿馨温软娇小的胴体，“我也忘不了你的身体呀。
”他匆匆吹灭红烛，热烈的嘴唇开始寻找阿馨娇嫩的双唇，双手搂抱着新娘，轻轻地抚摩起来。
年轻的身体渐渐沸腾，二人交织在一起，炽烈的欲望在熊熊燃烧。
终于，阿馨按捺不住呻吟起来，她猛然紧紧搂住新郎的后腰，贴着耳朵呢喃道：“会不会有人听墙脚呀？
”　　“不会，我刚才都看过啦！
”　　崔大伟深深吸了口气，将自己融人了一片丰盈狂野的温软之中。
正月初八一早，天清气朗，冬日的太阳温和地照拂着深圳东部的梧桐山，蓝蓝的天际没有一丝云彩。
弘法寺明黄的琉璃瓦在山麓深绿色的树木中，若隐若现地闪闪发光。
一辆黑色的奔驰沿着蜿蜒的山道径直开到弘法寺停车场，三个中年男人从车上下来，信步朝山门走去。
像深圳大多数企业一样，恒佳也还没有开工，公司的三位高层为讨到吉利，今天也来弘法寺烧香。
性急的总经理范胜轩，永远急匆匆地走在前面，他身材中等，行步生风，即使在风和日丽的闲散时刻，脸上也满是坚毅和认真，仿佛自己不是去寺里烧香，而是去参加一场生死攸关的重大谈论。

第一图书网, tushu007.com

媒体关注与评论

如果说eBay是大海里的鲨鱼，那淘宝就是长江里的鳄鱼，鳄鱼在大海里与鲨鱼搏斗，结果可想而知，但如果是在长江里，鲨鱼不一定是鳄鱼的对手。
中国市场环境我们太熟了，（所以）我们的胜算会大很多。
——马云　　登山时非常痛苦，你总想放弃，你以为你上不去了，可成功就在于你能否再坚持一下。
这种体验在生活中一般需要十几年时间才能体会到，可通过登山，一个礼拜就能体会到。
现在，在谈判时，从心理上我就有一种压倒对方的气势。
我想，我能登上去，你行吗？
你根本耗不过我。
——王石　　人的事业是一场马拉松，在每一个弯道处，前后的次序都会有所变化，胜算大小也随之变化，但最终跑到底的，一定是最有毅力并且跑对方向的那个人，而不是某一段跑得最快的人。
——冯仑　　我最在乎的是消费者，消费者是唯一的营销专家。
谁消费我的产品，我就要把他研究透。
一天不研究透，我就痛苦一天，对消费者的研究超过你的对手，胜算就站在你这一边。
——史玉柱

第一图书网, tushu007.com

<<胜算>>

编辑推荐

一部以弱胜强的销售典范之作，给每一个销售和经理人的勇气之书、智慧之书。
就算我们渺小，就算胜算为零，就算失败一千次，我们也决不放弃，直到成功！

第一图书网, tushu007.com

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