

<<破围>>

图书基本信息

书名：<<破围>>

13位ISBN编号：9787807670650

10位ISBN编号：7807670657

出版时间：2009-4

出版时间：山西经济出版社

作者：元亨

页数：280

字数：240000

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>

<<破围>>

内容概要

突围式销售、全程深度写实，心智与承受力的强悍对决。
一位世界百强企业区域经理的真实成长历程，一部让8000万销售人员提升职业能力的销售实战小说。

<<破围>>

作者简介

元亨，一个精英团队的领头人，一位声名显赫的资深销售，一位世界百强企业的区域经理。

<<破围>>

书籍目录

- 第一卷 两山之间必有一伏，两波之间必有一谷
 - 第一章 初入绝境
 - 第二章 结缘俱乐部
 - 第三章 关于麦丰
 - 第四章 第一次出手
 - 第五章 李伟出场
- 第二卷 如果你前面有阴影，那是因为背后有阳光
 - 第一章 常德之旅
 - 第二章 杨燕和雷垒
 - 第三章 拜访谢和平
 - 第四章 周五
- 第三卷 硬权力软用，软权力硬用
 - 第一章 关键的湖南省会议
 - 第二章 会议之后的博弈
 - 第三章 茶馆
- 第四卷 球是打不赢了，就更不要输在装备上
 - 第一章 醉酒
 - 第二章 李伟将至
- 第五卷 在路上
 - 第一章 晚餐
 - 第二章 郑挺的感伤
 - 第三章 李伟的功夫
 - 第四章 李伟的道
- 第六卷 无可无不可
 - 第一章 直面郑挺
 - 第二章 独孤九剑与阴阳真经
 - 第三章 付波的阴谋与沈默的一夜情
- 第七卷 佛说，放下
 - 第一章 R超市采购的挑战
 - 第二章 谁动了我的奶
 - 第三章 库存处理方案
- 第八卷 天做棋盘星做子，地当琵琶路当弦
 - 第一章 团队聚餐
 - 第二章 郑宇的生日宴
 - 第三章 贝勒爷
 - 第四章 与TOM论剑
- 第九卷 阴谋不代表人品
 - 第一章 沈默中招
 - 第二章 烦躁
 - 第三章 逼退谢长生
 - 第四章 贝勒爷的输赢
 - 第五章 人生的船
- 第十卷 战争为了和平
 - 第一章 与谢和平的钓鱼比赛
 - 第二章 利用雷垒

<<破围>>

第三章 雷垒的背叛

第四章 黄云的红包

第五章 付波的意外与谢和平的打算

第六章 最后的宴会

第七章 李伟回来了

第八章 再陷绝境

<<破围>>

章节摘录

第一章 初人绝境 长沙的八月热得发闷，很难见到一滴雨。大地没有绿色，市区植被不多，到处都是水泥车的施工现场，整个城市都落上一层尘沙。可能上天觉得下面有点脏了，断断续续、有气无力地下了几天雨，非但没有把城市洗干净，倒让人的视线一片朦胧。

沈默黑着脸径直推开王姑大厦的玻璃门，感觉到了外面些许清凉的湿润，轻吐口气，站了站，然后马上冲上芙蓉路边，挥手拦车。

下雨天车速慢，打车的人多，的士不好拦。

付波和李大海走得没有沈默快，有说有笑地踱到门口，看到沈默拦车的背影，付波嘴一撇，对李大海扬扬脸说：“公司又搞新花样，派个刚毕业的大学生，顶鸟用。”

李大海哈哈一笑，把腋下的夹包整了整，用大手拍拍付波的瘦小肩膀，说：“小付，那个位置什么时候到你啊？”

“混不上去了！”

现在公司讲学历。

老子只要挣到钱，才不管呢。

“哈哈，就是。”

他拦到车了，过去吧！”

三个人坐在车里，有点沉默。

沈默坐在副驾驶位，把后脑勺留给了李大海和付波。

李大海向付波挤挤眼，对着前面的后背说：“沈总，打桌球去吧！”

等了两秒钟，沈默偏过半张脸：“李经理，我就不能陪你了，又快月底了，销售还差一大截。今天跟你们郑老板拍了桌子，估计他是不会进货了。”

我得去想想别的办法。

付波给李大海一支烟，笑着说：“老沈，长沙的销售指标占70%，你今天火气这么大，把郑总骂了，他肯定不会帮忙进货，这个月的任务肯定完不成了。”

沈默在心里哼一声不说话。

“沈总，没关系，我再去跟郑总说说，让他帮你再压一个月货看看。”

你刚来，要支持你啊，不能让你完不成任务啊，是吧？”

“李经理，谢谢你的好意，郑总不继续生我气就不错了。”

付波是自己的下属，可以不理他，但这李大海毕竟是经销商郑总的业务经理，沈默不好不理。再说刚才谈判的时候，一下没忍住，当着这么多人骂了郑总，确实不应该。

不能再不给面子了。

付波换了个舒服的姿势：“老沈，你太年轻了，经销商也确实应该尊重啊！”

沈默心想：“尊重！”

哼，谁拥有市场我就尊重谁。

这个经销商就知道用钱压货，甩货，吞费用，哪儿有做过市场。

批发批发没在手上，小店小店没在手上，超市超市做得稀烂，这样下去我们艾洁迟早得死。

当着李大海，沈默克制了一下自己，说：“你是看人年不年轻，我是看市场做得好不好！”

付波被呛了，脸一黑。

想反驳，又无从说起。

李大海呵呵一笑：“沈总，我见过你们艾洁好几任区域经理了，都是这样的，月底两天就来找我们压货，给我们点费用，批发价格便宜点一甩货就完成任务了。”

这样也挺好嘛，不要想这么多，每个月就忙两天休息一个月呢，多爽啊！”

沈默说：“李经理，我知道你在郑总公司做了好多年了，又是郑总的亲戚，今天其实我也是无意冒犯郑总。”

只是着急，毕竟销售要从市场中来，完成指标最重要，但如果市场没打开，这个月可以压货，下个月

<<破围>>

呢？
下下个月呢？
你看现在我们长沙每个月指标一百万元，可你们库存已经达到两百万元了，可以两个月不用进货了。这就是只要完成指标月底压货造成的结果。
“沈总，你说得对。
反正我们郑总有钱，再压几个月也没有问题呢。
你前几任区域经理这样做不也挺好吗？
有几个还升了呢。
公司看的是结果，只要把指标完成，谁管你啊！
对不对？
依我说，喝酒打球去。
“对对，先过了这个月再说，下个月再想下个月的办法。
老沈你只要从公司搞点费用补贴给郑总就行了，郑总肯定帮忙压。
你刚来，又是公司从学校招的第一批管理培训生，公司抱以厚望，如果一来就完不成，怕不好交代啊。”
沈默拿出手机，仔细看了看日期，离这个月结账只有一个星期了，而这个月长沙的销售额还没动一分，虽然二级的生意还能跟上节奏，但公司考核自己整个湖南省的生意，再不想办法，到月底整个湖南就只能完成30%了，差距太大了！
毕业就被招到公司，从基层业务员开始实习，一年了，好不容易第一次能自己独立运作一个省的生意，就交这份答卷吗？
肯定不行！
就算不能完成指标，也不能差距这么大。
怎么去完成呢？
还要在长沙动脑子，长沙就这一家经销商，他顶住不进货，去哪里要销量？
刚才自己慷慨陈词说要去做市场，但市场需要时间，不是一个星期一个月就能做好的。
回头去求郑总压货吗？
这个月压了下个月呢？
再说刚吵了架拍了桌子，也不愿意低这个头啊！
就算回去求，郑总肯定要狮子大开口，要费用要政策，哪里去弄？
这个月的预算早就填以前的窟窿了。
沈默紧锁着眉头，不说话。
窗外的小雨像一层薄雾笼罩了城市，让他看不清前路。
付波不以为然地看着这个比自己小10岁的领导，李大海眯着眼打瞌睡，都没说话，车里一片寂静。
沈默实在没有心情与付波他们去打球，况且自己没那水平。
自小在农村长大，桌球这种东西上大学才看见，自行车大一才学会，篮球高中才有机会玩。
读高中时到了梦想中的县城，看到大家都迷足球，觉得特别不可思议，还以为是多时尚的运动。
曾经在网看到个帖子《回忆那些伴我们长大的动画片》，沈默惊奇地发现诸如《铁臂阿童木》、《奥特曼》等，自己根本就没看过。
记忆深处的动画片，就是黑白色（黑白电视机）的《恐龙特急克塞号》。
沈默想想，自己被电视节目里的人物触动而流的处男泪就是《小龙人》了。
或许，自己在农村长大比起在城市长大的孩子看起来少了些什么，但那时的自己过得一样精彩。
池塘边的梨树，邻居家的葡萄架，村里的小山坡，黑黑的窑洞，火红的高粱地，青青的秧田，神秘的芦苇荡，到处都有我们深深的脚印，灿灿的笑脸。
憨厚的老牛，凶狠的大花狗，高傲的大鹅，臭臭的大黑猪，烦躁的麻雀……哪一个不是我们重要的伙伴，高兴的时候说说话，烦躁的时候吵吵架。
小时候，父母们教育孩子要好好读书，跨出农门，到城市里去生活。
现在的沈默成了那幸福的十分之几，终于来到了城市，但是否这就是父母希望他过的生活呢？

<<破围>>

多了物质丰富的城市人生，也多了繁忙与烦躁，却少了那份久远的青绿与恬然。

沈默并不想去总结自己的人生，人生漫漫几十年，还不是总结的时候。

艾洁，是自己职业人生的开始。

一毕业，就进了这个知名的洗涤公司。

同学们听到自己进了艾洁公司，都羡慕不已。

沈默在一片憧憬中，抱着现在我以艾洁为豪，以后艾洁以我为豪的雄心壮志来到北京艾洁总部。

在那个叫怀柔的郊区里，进行了半年的实习，然后辗转成都、上海、黑龙江进行实地实习。

可能是因为学生会主席的经历，沈默进步得特别快，对销售、管理的理解也深得公司总裁赞许。

在全国走马观花实地实习一年三个月后，沈默在北京被总裁神秘召见。

第一句话就是，沈默，你是我们学习欧美公司首批从毕业生中招聘的储备干部，经过这么久的实习，怎么样，想不想挑战一下？

被常年奔波国内国外的总裁亲自召见，沈默热血上涌，感慨激昂，在总裁的呵呵笑声中，到了湖南。

下车伊始，沈默甩开膀子就想大干，哪知情况复杂得远远超过想象。

长沙生意在付波这个城市经理手里，只见他吃喝嫖赌，耕耘女人的床，唯独不见他耕耘艾洁的市场。

整个分公司，无人可用，一个叫麦丰的女孩天天打游戏，负责行政财务的杨燕声言怯怯，专等领导发令，好做一个听话的算盘珠子，拨一下动一下。

业务员团队虽然单纯可用，但负责人雷垒是付波的亲表弟。

二级市场就两三个城市有分销，其余都一片空白，被长沙经销商发展的分支霸占着。

这个挺立也倒好，占着长沙的代理权，在李大海与付波的操作下，占着茅坑不拉屎。

一个月一百万的销售指标，倒有两百万的库存，足够卖两个月了。

市场基本上是无政府无组织状态，零售超市、卖场空了大半，除了小店被雷垒的业务员队伍把持外，批发渠道也没有影响力，议价能力低。

本来艾洁的批发市场价格就低于厂价，经销商亏钱销售本来就喊声连连，挺立的出货价格居然还要比市场价低才能卖得出去。

为何？

因为批发市场被和平商贸等几个批发大鳄占据着。

没有影响力，那就只能拼价格了。

沈默在车过芙蓉广场的时候，就先下了。

今天跟经销商吵了一架，对郑挺拍了桌子，气没有出顺，倒让自己更加郁闷。

怎么办？

一说到销售，郑挺就要费用，说批发亏损要补贴，库存处理要支持，还拿出一大摞账单，说艾洁欠挺立几十万的费用。

销售压力紧，眼看着8月结束还颗粒无收，季度将尽，前途渺茫。

沈默自己的家底，这个季度的费用预算基本都被付波还了以前的窟窿，剩下的预算做市场都不够，更不要说还那几十万的欠账了。

沈默越想越烦躁，怎么办？

没有费用，产品积压，无人可用，时间紧迫，销售还是零。

想起总裁对自己的期待，沈默头皮都麻了。

<<破围>>

编辑推荐

沈默成为艾洁公司最年轻的大区经理之后，会发生什么样的事情呢？
初来乍到，下属不合作、客户刁难、领导怀疑，高额的费用欠账、大量的库存积压、巨大的指标差距，让沈默步履维艰。
突出重围势在必行！
沈默殚精竭虑，稳扎稳打，一步步争取各方面的资源，灵活运用销售技巧，驾驭复杂局面，蓄势待发
.....

<<破围>>

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>