

《巅峰较量》

图书基本信息

书名：《巅峰较量》

13位ISBN编号：9787545416657

10位ISBN编号：7545416651

出版时间：2013-3-1

出版社：广东经济出版社

作者：丁兴良

页数：289

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《巅峰较量》

内容概要

这是一部令人热血沸腾的商战案例小说。一个超大项目引出两场惊心动魄的商场较量。杭州湾项目是国家特批、民间投资的大型动力设备制造项目，总投资近千亿元，仅设备采购就上百亿元。面对巨大的利润诱惑，各路高手跃跃欲试，商场上硝烟渐起……

为了夺得项目的主导权，融资高手罗京天与京城大亨孙天毅展开了生死对决，双方各自利用资金、人脉、舆论等优势，层层设局猎杀，欲置对方于死地。为了夺得项目设备采购的标的，销售菜鸟王强在残酷的商战中迅速成长，所在的APP公司销售团队按流程解剖了一个大单所要解决的所有环节，从外围进攻，步步渗透；而其强劲对手嘉禾公司却从内部突破，直插要害……各路销售高手奇招迭出，最后在招标大会上正面较量，谁会功败垂成，谁又会成为最后的赢家？

本书将带你进入一个真实刺激的商战世界，其涉及的商业做局、销售对决、业务公关、职场斗争、情感纠结等情节精彩纷呈，其展现的资本、人脉及大单运作的技巧，完全可以运用到现实的商业活动中去。

《巅峰较量》

作者简介

中欧国际工商管理学院EMBA，清华大学总裁培训班特聘顾问，复旦大学、上海交通大学、中山大学、北京大学等著名学府MBA、EMBA兼职讲师，是国内公认的工业品实战营销创始人。历任大企业营销总监、总经理等职，具有17年营销实战经历，15年工业品营销经验，专注于大客户营销8年，形成了一套独特实用的营销方法，在业内广受好评。本书是其多年征战商场的心得之作。

《巅峰较量》

书籍目录

- 引子
- 第一章硝烟
- 第二章敌情
- 第三章布局
- 第四章对峙
- 第五章迂回
- 第六章布雷
- 第七章暗斗
- 第八章交锋
- 第九章陷阱
- 第十章危机
- 第十一章博弈
- 第十二章败局
- 第十三章转折
- 第十四章输赢
- 第十五章结局

《巅峰较量》

精彩短评

- 1、如果不是作者写过一些有关销售的书，我应该是没兴趣读的。现在的销售还是各种莫名的献身，肉体交易？内部无间道？这书不是写得销售，不是商战，就是个小说。没啥可推荐的。
- 2、作者沾沾自喜的种种“巅峰对决”简直low爆
- 3、我只想说，有钱挺好
- 4、作者是故事会作者还是TVB编剧出身？就这商战，太臆想了。建议学习下安校长的回国驯火记。
- 5、做人一定要“正”，企业再大，产品再好，做人心不正，难成大业！销售搞定人，人正事则成！
- 6、不扔卒读，调子起的太高，看到20%都已经到副部级这个层面了。YY之作

《巅峰较量》

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:www.tushu111.com