

# 《我把一切告诉你3》

## 图书基本信息

书名：《我把一切告诉你3》

13位ISBN编号：9787508668421

出版时间：2016-12

作者：万里依然

页数：354

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](http://www.tushu111.com)

# 《我把一切告诉你3》

## 内容概要

《我把一切告诉你3》延续了本系列前两集跌宕起伏、悬念迭出、幽默鲜活的文学风格，是一本上午看了、下午就能用的职场行走、创业实操宝典。通过本书，读的不仅是故事，更能帮助销售者和其他职场人掌握客户心理、把控销售流程、提升销售技巧、推进谈判困局，以最快速度帮助读者破解职场难题和销售之道。

无论是纵横商场多年的资深人士，满怀信心的创业先锋，还是暂时陷入职场低潮的职业人员，抑或刚踏入办公室的初生牛犊，在蓝小雨追求超越、拼字当头的故事中，都能咂摸出独特的滋味，本书将助你一臂之力，在销售的江湖中迅速占得先机。

这是一本“资治通鉴”式的商战小说。读的是故事，学的是商战精髓。不谈出身、学历、人脉、运气和狡诈之道，只告诉你极易上手的思维模式和实操方法。

蓝小雨，一介草根，懵懂中闯入广告销售领域，凭借苦干+巧干的精神，修炼成功销售四大绝艺，两年成长为销售状元。蓝小雨加入知名奶业巨头A集团，凭借“撵不走、踩不着、干不掉”的商业小强精神，从基层起步，与高手过招，在险象环生的集团内部与商场中冲锋陷阵，最终在A集团主管广告、企划、工程和设计四大部门，掌管数亿资金。而再次创业的机遇已悄然来临……

面试、择业、翻倍加薪、销售夺单、以最快的速度学一门手艺、带出一支虎狼团队、全胜谈判思路、白手创业如何掘金……一本实用的职场词典，哪里不会查哪里！

# 《我把一切告诉你3》

## 作者简介

万里依然，化工本科，自学销售、广告、室内设计和写作，横跨传媒、食品、房地产、装修、高科技和图书等六大行业，通才，是一个有故事之人，也是一个生动有趣之人。

他是职场达人。曾是传媒销售冠军，后在某著名食品集团和某上市公司任职，统管广告、企划、工程和设计总部。

他是创业闯将。曾两次创业失败，但都能快速翻身。第三次创业，以微末资金起家，4年时间将公司打造成UHF读写领域领军企业.....

万里依然所著系列小说《我把一切告诉你1》和《我把一切告诉你2》出版5年，多次重印，为商战创业小说中的口碑之作。

## 书籍目录

- 第一篇 再见伊人
  - 001 尾牙宴巧遇
  - 004 瞒天过海
  - 008 高光时刻
  - 011 群策群力
  - 014 第一次通话
- 第二篇 D市场攻伐战
  - 021 D市场遇见了大麻烦
  - 031 讨论大会
  - 035 碰一鼻子灰
  - 043 伤心凉粉
  - 050 为女神小试身手
- 第三篇 顶级策划
  - 055 老逸又挖坑
  - 060 无间道
  - 065 背水一战
  - 073 恺撒标语
  - 081 老逸是牛人
  - 084 剑走偏锋的策划
  - 091 年底封赏
- 第四篇 奔赴河北当猪倌
  - 095 再聚首
  - 099 想做大农场主
- 第五篇 广州城偶遇
  - 107 玫瑰花瓣撒下来
  - 114 四大聊天课程
  - 120 首次偶遇
- 第六篇 不花钱就想办大事
  - 129 入职广告总部
  - 131 初会老逸
  - 135 高人指点
  - 141 组建北京企划部
  - 146 传神大课
  - 153 鳄鱼的赏金
- 第七篇 工程部风波
  - 159 狮王巡场
  - 162 高人遇高手
  - 166 二次偶遇
- 第八篇 智斗特殊广告人
  - 175 钱总精世道
  - 180 鹿遇见了狼
  - 185 奇招迭出
- 第九篇 西单偶遇
  - 193 左岸咖啡馆
  - 202 原地等待
- 第十篇 农村市场策划报告
  - 207 老逸要倒霉

## 《我把一切告诉你3》

- 212 砸场子的人来了
- 217 “面目全非”脚
- 225 青葱岁月留下一行奋斗足迹
- 第十一篇 输赢胜败
- 229 雨总，你在哪里？
- 233 冲动是魔鬼
- 236 剑走偏锋
- 243 遇初恋
- 246 惨烈争斗
- 250 沧海横流方显英雄本色
- 254 十犬出一獒
- 第十二篇 东山再起
- 261 损招磨恶人
- 264 艰巨任务来袭
- 269 策划儿童乐园
- 276 不是猛龙不过江
- 281 龙虎斗
- 283 集齐四大总监头衔
- 289 抉择
- 第十三篇 危机公关来袭
- 309 附录 8个销售实战案例
- 333 蓝小雨运用三大思维模式来解决销售难题
- 353 后记

## 《我把一切告诉你3》

### 精彩短评

- 1、读书时为了提升自己，创业、做销售那么辛苦就是为了赚钱，同时也是是一个积累客户、提升能力、发展人脉圈子的过程，最怕的就是没高手带，自己摸石头过河，成长慢。销售精英交流群：117 417 285，验证码（必填）：豆瓣
- 2、把做事的精髓都讲解到位了。

# 《我把一切告诉你3》

## 章节试读

### 1、《我把一切告诉你3》的笔记-第1页

# 《我把一切告诉你3》

## 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](http://www.tushu111.com)