

图书基本信息

书名：《输赢》

13位ISBN编号：9787301108154

10位ISBN编号：730110815X

出版时间：2006-7

出版社：北京大学出版社

作者：付遥

页数：317

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)

## 前言

如果把一个茄子煮了吃，仅仅是忘饥而已。如果按《红楼梦》里贾府的食谱来做茄子，那就是享受美味。讲课传道也是这样。读传统的市场营销教科书就像吃煮茄子，读小说《输赢》你会感到是在吃贾府的茄子，有滋有味，回味无穷。市场营销的道理并不复杂，对一个公司来说，搞好市场营销无非是三个原则：讲究职业道德，建立营销团队，以及运用营销技巧。如果把这三个原则作为教条去讲授，理论再高深，也难以吸引人。但如果这些原则融入曲折引人的故事中，效果就会完全不同。

《输赢》讲的是两大跨国公司捷科和惠康争夺银行超级订单、决战中国市场的故事，既有双方营销高手的明争暗斗，又有复杂的感情纠葛。情节起伏跌宕，引人入胜。渗透在曲折故事中的是营销的三个基本原则。故事的开始，捷科公司以周锐为首的销售团队准备争取经信银行的超级大单。但他们不知道，其实惠康公司的骆伽已经领先他们一步了。不过骆伽的领先靠的不是先进的技术和低廉的价格，而是许多人常用的秘密武器——商业贿赂。骆伽为经信银行行长刘丰的儿子到加拿大留学办好一切手续，交纳了一切费用，还买了豪宅和宝马车。在我们目前这种“一把手”就搞定了一切、法制和监督都不健全的社会中，用金钱或美女摆平“一把手”并不难，也司空见惯。惠康公司和骆伽都懂这一点，也运用这种方法去取得营销成功。在现实中，靠行贿而成功者的确存在，也许现在还不少。但这种成功能走多远呢？任何职业不仅要有职业道德，还有法律底线。行贿突破了法律底线，也有违销售人员的道德准则。不明白这一点的人，也许会有一时的成功，但最终是死路一条。这部小说中，当刘丰的受贿行为暴露之后，骆伽的营销也就彻底失败了。捷科的营销人员也要通过请客户听音乐会来联络感情，但这仍是正常的人情来往。它们成功的最终原因还是先进的技术和高效而合法的营销方式。遵守职业道德、采用合法方式是营销成功的出发点。尽管有时非法行销也会有效，但一个营销人员不能为蝇头小利而放弃原则。好的营销人员应该是宁肯不成功，也不用行贿手段。这就是这本书首先要告诉我们的一个观念。现代大公司的成功营销不是靠一个人，而是靠一个团队。成功的营销者不是武艺高超的孤独斗士，而是一个团队的组织者和领导者。这个团队不是自发存在的，而要靠领导者的组织与激励。书中的主人公周锐正是这样一位优秀的营销团队组织者。周锐的成功不是体现在个人营销业绩上，而是体现在他领导的团队的业绩上。在小说开始时，周锐是捷科公司华东地区营销团队的领导者，业绩卓著。但被一调到北京后，除了从上海调来的方威之外，其他销售人员都是业绩最差的一些人。领导一个好团队并不算能耐，能把一个差团队改造为一个好团队才是能耐。周锐改造这个落后团队的法宝是理解、诚恳和激励。周锐明白一个道理：能进入这个大公司的销售人员基本素质都不低，业绩差往往是由于其他原因造成的。只有理解他们，相信他们，找出他们业绩差的原因，才能激发出他们内在的潜能。从这一点出发，周锐不是看不起或从心理上排斥这些人，而是把他们当作朋友，相信他们，激励他们。这是每一个成功的领导者应该具备的素质，但并不是每一个领导者都可以做到的。仔细阅读小说中周锐是如何做的，不仅有趣，而且富有启发性。市场营销当然要讲技巧。在恪守职业道德和团队协调配合的基础上，营销技巧就重要了。读过这本书的人对“摧龙六式”都会有深刻的印象。其实这些营销技巧在许多营销教科书中都有介绍，也是营销人员经常应用的。但在小说中以讲故事的形式结合实战讲出，就令人耳目一新，有了更多的启发。但我们更应该体会到的是，“摧龙六式”是一种技巧，周锐这个团队运用这“六式”之所以有效，还在于捷科公司先进的技术和服务。营销不是把次产品吹成好产品卖出去，而是让客户了解并接受好产品。这就是说，“摧龙六式”这种技巧要能有实效，还在于产品与服务。读完全书，对这一点你一定会有切实的感受。

外国经济学家有用小说来讲经济学的，比如近期在国内翻译出版的《边际谋杀》和以前出版的《致命的均衡》。国内也有不少商战小说，但用小说来讲市场营销的还没见过。从这种意义上说，也算是对商战小说的一种创新。作者付遥接受过专业销售培训，又曾在戴尔担任销售主管，有丰富的实战经验。他在以后从事营销培训和咨询实践中又把理论与经验结合在一起。这本书是他以前工作经验的总结与升华，值得每一位从事营销的人士阅读。而且，这本书从更广泛的背景刻画了大公司的各色人等，真实再现了这些公司的“阶级斗争”，对每一位企业管理人员和想了解企业的人都有不同的启发。这本书是作者第一部小说。作为处女作，作者以其丰富的经历，为我们揭示出一个许多人不了解的世界，也把他的工作经验、体会融入其中。不过作为第一次，很难没有缺点。也许《输赢》从情节到文字还算不上一部多么好的小说，但作为领风气之先的市场营销小说或者说是销售人员生态小说还是颇值得一看的，起码比教条式的市场营销教科书不知强了多少倍。它的市场反应出人意料的好其实是符合情理的。

# 《输赢》

# 《输赢》

## 内容概要

捷科公司的销售精英周锐，发现自己被逼上了绝路：亲手带出来的销售团队被划走，却被要求完成遥不可及的销售指标。面对顶头上司的排挤，周锐的唯一生机就在银行的超级大单上，而竞争对手为了这个大单，早在一年前就布置好了战场，周锐腹背受敌。更糟糕的是，周锐发现对手竟是自己的初恋情人骆伽。骆伽一边处处设障，一边温情脉脉，周锐应如何抉择？他将何去何从？

方威是周锐一手带出来的销售天才，在跟随周锐飞往北京的航班上对美丽的空中小姐赵颖一见倾心，并运用销售技巧结识了她，一场感情追逐由此展开。方威主攻经信银行的大单，在已经中标的情况下，“却被对手轻松翻盘。与此同时，方威在感情上也受到了致命打击——赵颖即将与男友完婚并双双飞往加拿大。就在即将一败涂地的紧要关头，一个神秘人物通过MSN不断指点方威，大单背后的秘密交易日渐明朗……情急之下，方威利用赵颖发现了重大线索。神秘人物约见方威，又把他扯入了一个更大的漩涡……

小说以两大跨国企业决战中国市场为背景，生动讲述了双方销售高手争夺银行超级订单、冲刺销售目标的故事。以超级订单的招投标为主线，职场斗争、团队建设、销售对决、业务公关、情感纠葛等情节精彩纷呈、深刻、真实地描绘了销售人员的悲欢荣辱。所有故事集中发生在一个季度13周内。

## 作者简介

付遥，实战派销售专家。1995年加入IBM公司担任资深销售专员；1998年至2000年，在戴尔（中国）公司担任北方区销售经理；2000年作为资深培训主管，开始负责戴尔（中国）公司大陆及香港地区员工的培训工作；2002年10月作为资深顾问加入倍腾企业顾问公司，从事销售领域的咨询和培训工作。

## 书籍目录

引子

第一周 战场

第二周 战机

第三周 布陈

第四周 反击

第五周 策略

第六周 战前

第七周 对陈

第八周 内乱

第九周 攻势

第十周 绝境

第十一周 败局

第十二周 输赢

第十三周 代价



## 媒体关注与评论

简评 《输赢》是一部精彩丰富、激荡人心的商业小说！个人和团队、能力和手段、原则与变通，交易与规则都得到了最鲜活的展示。我强烈推荐那些在商海中奋斗的年轻人阅读。——李颖生（《销售与市场》杂志社社长、总编）

《输赢》将顶尖销售策略自然融入到精彩的小説当中，将一幕幕硬碰硬的商业战场呈现于面前，使人感受到一种高昂激越、绝境逢生的意境，读来有酣畅淋漓的快感。——孙先红（中国著名营销策划人、畅销书《蒙牛内幕》作者）

从来没有小说这么贴近企业中销售人员的生存状态，他们拼杀在最前沿，背负着巨大的压力，同时也享受着成功后的尊荣。书中对销售情境的描述。一看就是内行高手所为。读罢让人热血沸腾，更有一试身手的冲动！

——鲁百年（著名营销培训师） 如果把一个茄子煮了吃，仅仅是忘饥而已。如果按《红楼梦》里贾府的食谱来做茄子，那就是享受美味。讲课传道也是这样。读传统的市场营销教科书就象吃煮茄子。读小说《输赢》你会感到是在吃贾府的茄子，有滋有味，回味无穷。——新浪网读书频道

我读《输赢》/ 森愉，天涯社区·管理前沿 这些年头，难得有一本书，让我读上头几行字便如打开一个魔盒，立即被一股如百慕大般莫名的魔力吸引住了。每一个字都象一个小吸盘，强有力地吸引住了我的眼睛、我的神经，使我的大脑急速运转，与文字共振。我几乎忘记了周围一切事物，以及我心爱的、流淌着的音乐。我被“付遥”，后来在猫扑的“开火”的故事深深吸引住了，似乎我的灵魂都被这个故事摄去了。由于这三几天是工作上的空档，让我在几个月来终于有一个间隙偷闲，正想好好读一本有助业务能力提高的书籍。却不想地管理前线，这个我习惯于把烦恼和问题一股脑儿抛下、并最终找到答案的地方，有一个帖子一再映入眼帘，便是《输赢：一个实枪荷弹的营销案例》。一次偶然的好奇，打开了这个帖子，一个有关天堂的平凡故事以后，真正故事拉开序幕，旋即把我吸引住。一口气读下去，恨不能一下子把故事全部吞下。读到第50回，我把帖子推荐给一个营销的朋友，读到第60回，我打电话给一个公司的总经理，我的朋友，因他几个月以前曾向我诉苦，说是攻不入一个国企，而且他一个手下刚跳槽到竞争对手那里去，并把在他手下学到的办法反戈对他，与他争夺市场，令他烦恼不矣。我跟他讲：“请你看看《输赢》这本书，你会找到答案的。”

这些年来，我难得用心去静静地读完一本书。《输赢》却让我迫不及待地推开一切事务，静下心来，全神贯注地读完了。这是一本很值得读的书，尽管有一些瑕疵。但也如一块未尽雕琢的良玉，在优秀的内质、大气的成作之下，掩饰不了作者尚存的涉世、涉行不深的稚嫩。但那种层次、沉着与大气，却远远在把俗气的、通抄一气的书籍抛在了脑后。我们的社会就缺这种眩目的浪花，这种令人惊喜的、读来让人心脾激荡、久久不能平静的东西。《输赢》里就反复强调：我们的工作，就是要达到令人惊喜的程度！怎样出类拔萃？怎样出人头地？怎样与众不同？怎样创造与众不同的展业之路、人生之路？这些就是当今社会“精英”们津津乐道的东西吧？总的来说，这是一部相当不错的小说，是基于一定实践基础上的、对经济、社会、政治稍有思考的小说，而且侧重于阳刚性的、理性的事件及其分析。我喜欢书中这种干净、利落的办事方式和述事方式，读来心旷神怡，仿佛得到了书中几位高手手把手的教导，立竿见影地对工作的方方面面指明了方向，也明白了自己与高手们的差距在哪里，这是令我无限惊喜的地方。书中不足的地方是：正如一些在销售业界的朋友们所说，这只能是一部小说，按下牵强的言情部分不说，作者对销售业界的相对陌生，尤其是大项目销售的生疏，是本小说最大的遗憾。我估计作者乃一很有奋斗目标的、非常积极向上的热血青年，是社会的精英人物或渴望成为精英的人物，但在与人相处、利益平衡以及对突破困难上经验尚浅。你要走的路还很长很长，换句话，就是，你离想要达到的目标，还有很长的距离，还要摔很多次跟斗，如果你象周锐和方威一样不依不挠地追求目标，最后你还是会成为一个出类拔萃的精英，可以给予社会很大的光芒。好吧，我想把从《输赢》里看到的好与不好罗列一通，希望能够得到高手们的指点，以及作者本人的指教！

## 编辑推荐

《输赢》：限量纪念版，随时聆听商战小说的精彩推荐购买中国第一部透视当今股票投资界的纪实体股市实战小说《操盘手》（花荣著）推荐购买官场小说《驻京办主任（一、二、三）合集》中国商战小说的里程碑，持续三年畅销不衰，惠及百万销售人员的财经力作。中国第一部可用于培训的精彩商战小说。激动人心的销售培训小说，真实感人的职场励志佳作，中央人民广播电台文艺之声隆重推出同名贺岁广播小说。捷科公司的销售精英周锐，发现自己被逼上了绝路：亲手带出来的销售团队被划走，却被要求完成遥不可及的销售指标。面对顶头上司的排挤，周锐的唯一生机就在银行的超级大单上，而竞争对手为了这个大单，早在一年前就布置好了战场，周锐腹背受敌。更糟糕的是，周锐发现对手竟是自己的初恋情人骆伽。骆伽一边处处设障，一边温情脉脉，周锐应如何抉择？他将何去何从？方威是周锐一手带出来的销售天才，在跟随周锐飞往北京的航班上对美丽的空中小姐赵颖一见倾心，并运用销售技巧结识了她，一场感情追逐由此展开。方威主攻经信银行的大单，在已经中标的情况下，“却被对手轻松翻盘。与此同时，方威在感情上也受到了致命打击——赵颖即将与男友完婚并双双飞往加拿大。就在即将一败涂地的紧要关头，一个神秘人物通过MS不断指点方威，大单背后的秘密交易日渐明朗……情急之下，方威利用赵颖发现了重大线索。神秘人物约见方威，又把他扯入了一个更大的漩涡……神秘人物到底是利用他们的阴谋家还是有难言之隐的自己人？周锐和方威这两个没有任何权力背景的销售人员，能否揭开惊天内幕、反败为胜？又能否挽救各自的爱情？

## 精彩短评

- 1、非常棒的商战小说，受益匪浅
- 2、4星给前半部分，后半部分电视剧式的味道太重了，即便如此，我还是然有兴趣得看完了
- 3、两个字就是阴阳
- 4、你好，输赢(珍藏纪念版) 赠可以听的光碟，这本书说明了输赢以小说的形式展开销售方式以及销售营销知识的教学，喜欢这种方式，对于历练一个人的内心有很大的好处，作为一本销售培训读物，情节跌宕，意义深刻，为销售人员手中之利器。值得向广大市民推荐购买，谢谢！
- 5、几天来看完《输赢》这本小说，感触颇多。周锐的沉稳老练、方威的机敏及敢想敢干、林佳玲的专业及观察力、骆伽的执著与处事、赵颖的内心矛盾、刘丰的表里不一;神秘的泡泡龙、漫画色彩的崔龙、认真的崔国瑞、两面派的杨露.....每个人物都刻画的那么真实，那么形象鲜明形形色色的人，演绎营销战场上的悲与喜----输不是一个开始，赢又何尝不是结束。
- 6、销售既是战场 没有硝烟 没有暴力 仅有的只是头脑和手段  
优秀的职场人需要的是工作上的热情和团队的互助  
感谢输赢 感谢付遥
- 7、主管给推荐的，前半部分看得真过瘾，越往后看越无语，尤其是感情线。拿来消遣吧，对工作的实用性不大
- 8、以前看小说一般都是看到差不多三分之一左右就能猜到基本结局了，但是这本小说却刚好相反，能猜到事情发展的过程却到最后都看到了结局！！除了销售的技巧还让我对自己的人生产生反思，值得一看！！！！
- 9、写的真的还不错。只是总理都出来的那一段儿，特别有康熙微服私访的既视感！
- 10、他送我的唯一一本书
- 11、只要全心投入，过程已定输赢。然而结果是不是真那么重要呢？和最喜欢的人一起，享受人生的乐趣不是很好吗？
- 12、《输赢》这本书，是我一口气看完的，职场感觉很真实，稍有虚构，不过，小说嘛，一点不虚构就不叫小说了。没干过销售，觉得《输赢》中的销售方式，适用范围很广，毕竟作为职场中人，每个人都要把自己销售出去！
- 13、我们公司只有一个女销售，虽然长得不怎么样，但是性格非常开朗，敢打敢拼，超大龄剩女。我总觉得女生做销售还是劣势多过优势。
- 14、很好看的销售小说，人物的各种情感抒发的很到位。
- 15、经管或理论书籍，先不谈感想，记录干货~

不了解产品的功能特点肯定不买。

需求是客户采购的第二要素，任何产品只要白送给客户，客户是不会拒绝的，这说明只有对重要和紧急的需求，客户才会采购。除了需求这个要素之外，采购与否与价格也有紧密的关系，因此决定客户采购的第三个要素是价格。

品牌就是客户的信赖感。你总是会买你信赖的产品，客户也不会买性能价格比较好的产品，只会买最信赖的销售人员和公司推荐的产品，这就是客户关系。一个关键的原因就是客户关系的差异，因此信赖是客户采购的第四个要素。

产品知名度可以吸引客户去尝试，但是客户有了好的使用体验才能留住他们，因此客户采购的第五个要素就是客户体验。

需求是客户采购的核心要素，决定产品对于客户的价值，价值又决定价格。不断达到并超越客户的需求，得到良性的客户体验，才能逐渐建立品牌。销售就是满足客户这五个要素的过程，产生拓展客户的关键六个步骤，就是摧龙六式。

既然需求是核心要素，我们应该先掌握客户需求吧？

收集客户资料进行分析。因此客户分析是销售的第一步，第二步是建立信任，第三步是挖掘客户需求，第四步则是针对需求介绍产品价值，叫做呈现价值。我们开始处理价格因素，通常是谈判或者讨价还价的过程，这是第五步赢取承诺。签订合同后，我们提供满意的服务，争取保留客户并回收帐

款，第六步是回收帐款。

为什么么有建立信任的关系呢？因为不了解客户的信息。

分析客户在采购中的角色，把客户分成发起者、决策者、设计者、评估者、使用者五大类。发起者是在工作中遇到困难，自然而然想方设法解决，无权做出采购决定，只能向上提出采购申请。决策者决定是否采购、何时采购以及采购预算。他们做出采购决定后，由设计者规划采购方案，为采购列出明确和详尽的采购指标，他们往往是一个小组。评估者也是一组人，负责比较潜在供应商的产品和方案，通常包括设计者和使用者，大型和正规的招标会邀请专家学者，按标书逐个比较供应商的产品和方案，进行优劣判断，提交决策者做出最终购买决定。签订合同后，使用者开始体验产品和服务，他们的体验效果，在很大程度上会影响客户的下次采购。

将于采购相关的客户挑出来，按照级别、职能和采购角色三个纬度细分。

既然客户是否存在销售机会是一个重要的分水岭，是否立项是一个重要的标志。判断销售机会的第二个问题是，采购的时间表。

我们要搞清楚客户要的产品是不是我们擅长的、有优势的产品。

我们还要判断是否值得投入这个项目，赢利、销售费用和成本、实验风险等，这些都要考虑。最后，我们还要判断能不能赢。

客户关系的四个阶段:1、认识并取得好感；2、激发客户兴趣，产生互动；3、建立信赖，获得支持和承诺；4、建立同盟，获得客户协助；利用客户之间的关系互相影响。

SPIN顾问式销售技巧提问的四种类型。S代表situation，表示对客户现状进行提问；P代表problem，表示针对客户遇到的问题进行提问；I是implication，暗示客户解决方案；N表示need-pay-off，让客户明白解决问题带来的益处，促使客户下决心采购。

客户采购的六个步骤，发现需求、内部酝酿、采购设计、评估比较、购买承诺和使用维护就构成了客户采购流程。

为了避免价格战，我们必须进行差异化竞争。差异化带来的最大好处是可以摆脱越来越激烈的价格战。

FAB来自竞争分析,fea\*\*\*e是我们独特优势；advantage是我们产品比竞争对手好的程度；benefit是好处，也就是给客户带来的益处。

加两个；您赶得正好，现在厂家正在促销这款车型，不仅免费赠送倒车雷达，还提供额外的五万公里养护，不过这个月底就截至了。

增值服务，upsale，交叉销售。增值销售收入的比例一般不超过成交金额的15%，以免增加客户的购买压力。有两个原因，首先增值销售的产品利润率比较高，其次增值销售几乎没有新的费用产生。

烂账三个原因：首先，对客户进行合同和信用审查避免恶意欺诈；其次，建立完善的生产交货验收监控流程，避免因产品、到货和服务原因产生的烂账；最后，建立责任明确、分工严密的催款机制。

优质完善的合同能够提供完善的法律保障，剥除客户不现实的幻想，是我们回收帐款的基础和保证。

## 《输赢》

转介绍销售最重要的是推销理念而非产品。

（我们公司正在促销，免费赠送小包装产品给老客户的朋友，您看有没有要好得朋友？我用您的名义在圣诞节前邮寄给他。通过这样的办法至少可以要到十个人的电话号码）

销售漏斗管理又叫商机管理，着重管理销售机会，而不是客户，这是销售漏斗于传统销售管理的一个重要差别。

销售进展=销售阶段向下变动的销售机会的总额/全部销售机会金额的总合。

赢率取决于订单金额、销售活动类型、活动对象、客户的采购流程和销售阶段五个因素。赢率计算出后，还可算出投资回报率。

销售漏斗式管理和监控销售机会的工具，销售团队据此掌握销售状况，并分析和讨论下一步销售计划。

16、太有中国特色了，没法借鉴~

17、一本好的培训教材，一本精彩的销售小说

18、《输赢》是中国第一本商战小说，开商战小说之先河，《输赢》之后才有《圈子圈套》、《浮沉》、《杜拉拉升职记》等作品问世。该书以两大跨国企业决战中国市场为背景，讲述了双方销售高手争夺银行超级订单，冲刺销售目标的故事，以超级订单的招投标为主线，内容涉及职场斗争，团队建设，销售对决，业务公关，情感纠葛。所有故事在13周内集中爆发，超强的“培训价值”是这部小说独有的特质。

19、开头猜到结尾 还好吧 翻翻还可以 机场读物

20、情节很吸引人，是销售类职场小说的精品。

21、非常精彩的一部小说，可以看，可以学。确实很好，不止适合销售人员看，其他人看了也会受益匪浅的。推荐！！

22、高中的时候读过一次，大学的时候又一次，工作一年后再想看看，却并不喜欢了.....

23、将销售融入到小说情节的一本好书，很值得销售人士阅读！

24、1.不要被输赢绑架 要体验精彩

2.摧龙六式 销售必赢！

3.迫不及待想看第二部！

25、输赢(珍藏纪念版)赠可以听的光碟：节选中央人民广播电台连播当当网全国独家发布的这本书，确实一本值得阅读的好书，结合自己的实际情况，在销售过程中定能助我成功！

26、用小说的形式，教授销售技巧。很好看。光盘是节选，不过瘾，最好是全篇的，我就只听，不用看书了

27、已购-纸质

28、小说充满了英雄主义和理想主义色彩。

围绕一笔决定成败的大单，引申出了主人公的爱恨情仇，更引出了本书值得所有销售人员拜读的“摧龙六式”，受益匪浅！

被书中震撼人心的人物冲突以及英雄般的气概所深深感动和吸引，用了不到一周的时间就看完了，还一直沉浸在其中~~~回味无穷~~~

29、偶然间阅读了这本书，虽然已经读过了，但还是决定收藏一本。这是一本非常棒的商战小说，里面讲的一些销售技巧，以及故事中描述的销售环节，很实际，让作为销售的自己受益匪浅。

30、花了几天的空余时间，看完了这本书，在合上书的那一刻，忽然脑海中响起了辛晓琪的一首老歌——“眉间放一字宽，看一段人世风光，谁不是把悲喜在尝！”是啊，谁不是把悲喜在尝？当你读到最后的时候，那些销售技巧也好，摧龙六式也好，不是已经不像想象的那么重了吗？金钱只是手段，名利也是手段，自己内心的幸福感受其实才最重要。没有这些，即使万贯家财、声名显赫、夜夜新郎，都会显得空洞。我觉得这并不是所谓穷人的自我精神安慰，我见过不少老板人前风光，其实人后孤独落寞。他们什么都有了，但没有感情。现在的人也许很“物质”，但也都是血肉之躯，能没有感情吗？

- 31、一种屌丝工科男追姑娘的感觉 满满的低级套路 可否有点诚意有点深度？为了了解销售做单过程坚持看了一半，弃。
- 32、非常不错，洛佳、周瑞、方威、赵颖、刘峰，很好的故事
- 33、前半部写的挺好，故事情节的发展吸引人，贯穿的销售技巧总结——摧龙六式也值得领会学习。但是从方威开始揭发刘行长受贿的证据开始，整本书写的就太扯淡了。整个销售行业，有谁是通过揭发客户受贿证据来赢得订单的，很看不起方威这个人。总结的说，这本书前半部分是教科书，后半部分是擦屁股纸。
- 34、这是一本集合了实用主义心理学、哲学、文学历史的商战小说，三观太正。
- 35、销售的讲话技巧值得推敲；前期的资料收集分析很全面，比我们设计的前期充足多了；针对问题采取的策略也挺有意思；几个主要角色除了专业能力出众以外，都不算很饱满，其它配角的刻画也显得很平淡。
- 36、经人推荐，适合做销售的入门学习。看了下，果然有指导意义，虽然是小说，但是情节同IT界销售平日所遇到的完全相似。这个社会就是这样，不过小说最后，还是给了读者一个完美的结局，估计为了政治正确吧。可惜真实的世界，可没那么公平。
- 37、很精彩的商战小说。
- 38、里面内容很精彩 因为是小说 或许让人觉得有点假 但是里面的本书销售技巧很好 好好研究透 值得购买的一本书 打算订输赢2来
- 39、输赢以小说的形式 展开销售方式以及销售营销知识的教学，喜欢这种方式，对于历练一个人的内心有很大的好处，我选择输赢就是因为我要自己变得更加的强大！！
- 40、我最近看了很多的商战方面的书籍，发现这本书是非常好的 有很好的指导意义，很经典的。看到攻单高手们过招，真的很过瘾，发现我们的技术根本不入流，从心理，到资料，到潜伏，到策划，到变通的应变，都栩栩如生。很是过瘾。因为去书店好好的看了几十页，所以来当当买了两套，一套送朋友，一套自己看，也希望已经进入或者即将进入销售行业的同行好好看看，会让你的起点很高，领先你公司同行一个到5个百分点。
- 41、商战小说，出差打发时间不错，最后情节扯到了总理级别~
- 42、无聊
- 43、19
- 44、这是一部很精彩的商战小说，有涉及到了人生中很多正常因素，无论是可预料的还是不可预料的，使得小说本生动丰富了，从平时的日常生活中，体会到销售行业中我们不知道的事情。绝对值得一读。
- 45、这本书尤其对想了解销售方法和销售战场的人很有帮助，其中的摧龙六式是销售培训的好素材，值得珍藏的一本书。
- 46、花了2天的时间读完了这本书，本书不愧为一本指导销售实战的小说，与那些高谈销售技巧的书不一样，通俗易懂，是一本销售入门的好书。给我很大启发。
- 47、一本不错的商战书，虽然本人不是销售人员，但是读的过程中会让我亲身体会到商场如战场的感觉，很精彩！
- 48、适合闲着没事看着玩，消遣时间。但是真正做销售，不能够按照小说中的做。
- 49、很好的一本书，比较适合销售看
- 50、前半部分还行，后半部分就只有故事了。
- 51、故事感人情节优美 小说的形式写出了销售的真谛、
- 52、拿到这本书,我是连续花两个晚上看完的,第一次看到这么引人入胜的营销书籍,输赢的最后给了我们思考,从哲学的角度上辩证的让我们思考到底我们输了什么?又赢了什么?读完之后有一些人生感悟!从小说的角度来说,故事情节很紧凑,人物的安排也比较合理!但是个人觉得,从围绕银行这个客户管理系统的订单的营销中捷科和惠康两个公司的拼杀过程的整个布局,不够大气.因为：在看到周锐-方威-赵颖-刘国峰-刘丰这个人物链的关系时,基本上可以想象的到最终的结果！另外骆伽这个人物，在文中屡次讲到是“高手中的高手”，但实际上在故事情节上并没有表现出来！整体来说是一本很不错的书！
- 53、以前总觉得小说中的事情太极端，不需要考虑，冷眼旁观看主人公的选择，可是自己遇到相同的环境，自己该怎么办，得有所准备。

## 《输赢》

- 54、从销售的角度讲，是本收益匪浅的商战小说。学到了不少东西。情感的角度说，很同情赵颖，也认为赵颖应该和赵国峰在一起，不论什么原因。最同情怜惜的就是骆伽，年轻的生命没有了，或许有真爱但是没了结果。伤痛^^^
- 55、八月份在医院空调冻得睡不着看完的第一本商战小说，打开新世界的大门。九月流行一句话：剑未配好，出门已是江湖。L跟我说，社会不是江湖，江湖是讲道义的，但社会不一定。印象一直很深刻。
- 56、小说性质的销售实战手册，略加思考，会发现实为销售指导手册
- 57、刚上班的时候师傅就给俺推荐了这本书，真实的销售故事，身边就有故事的亲历者，当然小说中有些做了艺术化处理，总的来说，当不当sales都该读一读。没有谁的生活能完全离开销售知识么。
- 58、此书读过终生受益，尤其是对做销售的人员。书中结合了捷科与惠康公司针对经信银行的订单所展开的竞争，教会读者很多销售手段和竞争方法，摧龙六式让我对销售充满了兴趣，跃跃欲试。文章后面通过捷科公司内部竞争，周锐分析了中国现状矛盾，使人产生很大的共鸣。。非常赞！！
- 59、对于销售人员来说，这本书除了故事情节外，更多的描述了销售实战技巧，值得推荐。
- 60、《输赢》书籍本身的目的是为了传授基层销售的销售方法，要以双赢理念来获取订单，也要正视赢单的意义，注重过程而不是结果，销售人员的韧性和当局者迷容易让人忘记初心。可是我看的却不是这些感悟，骆伽失去周锐才知道生活比工作重要，方威不惜一切要获得赵颖的爱情在最后关头自己却没有了自信来追求，林振威陈明楷身居高位把一切都玩弄鼓掌之中却都把自己玩死了，我都很有感触，我喜欢本书的一些人物，他们是作为人活的才叫真正的人：林佳玲、赵颖、黄静、刘国峰。我也希望生活中的人不要那么注意输赢，而要让自己快乐，因为我在努力做一个注重过程快乐的人，而要控制很多多余的欲望，我没有做的多好，但自认这两年来一直在追求这些。
- 61、论权谋人心莫测不如《浮沉》，男作者对女性塑造的典型性误解。
- 62、这本书里不仅阐述了销售订单的输赢，爱情输赢，同时根据人物性格也阐述了做人的输赢，一本值得认真阅读的好书。
- 63、我不是做销售，却希望做销售。这是一本很好的关于销售的书，无论是从故事情节，还是属于书中关于销售技巧的讲解，我可能还会再细细得重新看一次。
- 对于该书的故事情节，是扣人心弦的。故事内容，让你能够感觉得到切切实实地存在。我很喜欢这类型的小说，故事的作者没有相关的故事背景，是不可能写出那么生动的内容的。而故事情节的跌宕起伏，让读者的心被牢牢地抓住。将一个季度，十一周的故事，浓缩到一本书中，而且还要有深度和宽度，是闭门造车不能达到的。
- 对于该书中所提及到的销售技巧而言，我觉得还是让销售人员自己去看后评价吧。反正，我能够深刻的感觉到商场如战场的含义。
- 谢谢作者带给我们这样一本好书。
- 64、楼主的小小说，不仅在语言表达、情节变化和故事的组织结构上给人以强烈的阅读快感，而且在小说中还能学习到很多东西，能让人找到自信，对生活充满了希望。小说的思想不仅仅局限于销售，而是对于不同的读者有不同的鼓励，我想这就是成功之处。
- 65、看这本书的时候，对销售的六式还做了笔记。小说的情节等也很好看，我在吃饭的时候还在想小说中的情节。
- 66、2008年第一次阅读此书，深深认同《输赢》在销售团队中培训价值之高；四年后的今天，将其分享给团队的伙伴；
- 67、作者先后在IBM、Dell做一线销售、销售管理人员，对于外企销售工作的紧张，内部关系纷繁有着深切体会，以小说的形式展现了一个季度十三周的紧锣密鼓的追数、review再review的过程。深有体会。
- 68、很喜欢这本书，周六早上10点拿到书，周日早上11点多钟看完了。非常精彩，引人入胜。1 不仅对销售人员有用，对于任何一个职场上的人来说，都能从中吸取给养。看你是不是爱学习了2 周锐说方威像年轻时候的自己一样有冲劲，难道年龄真的会磨灭激情？3 欲成大事，先做人。4 不管是较量还是游戏，不要输了自己输了生活。工作也是为生活。5 作者借周锐之口，评论了一些中国人的顽疾，比如内耗。在企业内部的人际关系中真是无处不在啊。但是有没有解决办法呢？6 很敬佩这个小说的主角周锐，大胆果敢，该狠的时候绝不心软。还能够以自身的魅力在最短的时间内带好团队。
- 69、不错的销售小说，理论寓于故事，摧龙六式记忆深刻，最后两节点出输赢的真谛，值得推荐！

## 《输赢》

- 70、这本书写得很好，情节跌宕起伏，很扣人心弦，让人有看完一章还想接着看下去的冲动。书中对销售的技巧有很深刻的描述，一看就知道是位营销高手写出的作品，文字很有力度。在文字运用方面和女性作品有很大的区别，让看惯了女性作品的人有耳目一新的感觉，让人受益颇深！好！！
- 71、小说写得很好，喜欢这种方式了解销售~
- 72、多年前读，不止一遍
- 73、作为小说，一个季度的销售战，引人入胜，一口气读完。讲的是销售行业，几个解读技巧的小故事确实拉近了外行看客的距离，角色的设置的巧合感觉可以改变成电视剧，有看点。最后结尾有些戏剧化，两家公司软件通信协议不同无法兼容，打到最后才知道。。。见总理那幕有韩剧感
- 74、销售的经典案例，有些超现实，但是很真切
- 75、很不错的商战小说，值得每一位销售看
- 76、双11买的，3天看完，觉得比《浮沉》要强，和《杜拉拉升职记》比各有千秋，基本上比较真实全面的反应了销售的实际情况，只是书中有几个情节，似乎巧合得夸张了些了：1、方威坐一次去北京的飞机就爱上了一位空中小姐，而偏偏这位空中小姐又是超级客户刘行长的准儿媳，偏偏又是这个准儿媳对这个超级大单起到了决定性的影响，现实中没那么多巧合；2、方威去见银监会吕传国，居然能误打误撞的碰见温总理，这也太夸张了吧，更夸张的还在后头，温总理居然还给他一DIY名片，居然还会以国务院和银监会名义发文帮助方威公司，真能编，作者。总的来说，还不错，情节比较紧凑，书中人物的感情也比较深刻，给5分吧。
- 77、170325，迷茫，找不着.....
- 78、道理和故事融的牵强
- 79、没有想象中的枯燥，用小说的形式将职场，做销售的成功案例，很好看。价格也很实惠。
- 80、第二部远比第一部精彩，作者的经历很丰富
- 81、做销售的必读书目，我就feel一下。
- 82、一草原则，疾风知劲草；二草原则：兔子不吃窝边草；三草原则：好马不吃回头草；四草原则：天涯何处无芳草。
- 83、主要感觉是揭秘型，了解了招标，销售人员的生活
- 84、销售必读
- 85、这种商业战争的营销小说，让我坚定信心毕业工作，可是工作的内容天壤之别
- 86、这本书是上大学的时候老师推荐的，当时也没有买，看的是网上下的电子版，刚开始看就被吸引了，因为它是以小说的形式介绍销售技巧的，不会像其他的书籍只讲理论的东西，很乏味，强力推荐给大家哟！
- 87、很久以前就看过这本小说，在当当看到纪念版以后，又忍不住加入了购物车。再一次读《输赢》，和以前的感觉完全不一样，真的是一部描写现代商战的一部经典小说。不管什么营销策略，也不去想什么推龙六式，其中描写方威失去赵颖后内心感受那段，登雪山的时候，全部想明白了，借用其中一句话，人生不过两个维度，一个是享受过程，一个是追求结果，而这就是现在人难以选择的，结果不过是过程的一个终点符号。是选择结果还是享受过程，值得我们深思.....
- 88、第一本一口气读完的销售小说，虽然是多年以前的事情了
- 89、11年前老板推荐看的一本书，现在内容基本也忘了。有机会可以再看看。
- 90、当你找不到理由去牵一个女孩的手，就请她跳一支舞吧
- 91、一气把书读完，像看电影一样，一幕一幕，清晰深刻印在脑中
- 女人要强就没有好结果吗？因为要强，让自己深爱的男友最后选择了自己的好朋友！真是让人无法接受，这本书里最不喜欢的人物就是周锐的老婆王静，像个保姆一样没追求没事业，最后还理直气壮地跑去炫耀自己的幸福！她这是保卫自己的婚姻吗？不过那种专门捡女友的好友做备选女友的男人也不值得爱，这是我对周锐最不喜欢的地方。
- 小说里的商战描写是非常出色的，虽然有些情节感觉太剧情化，但如果没有，那真的就太黑暗了，没盼头了，最终还是贪污腐败是弱势一方，这也代表作者的一种心愿吧
- 这本小说说到过程是最可贵的，输赢不重要，也是一种心态吧，输赢怎能不重要，如果没有对输赢的计较，他们能拿到百万年薪吗？如果没有这样不顾一切要赢的决心，他们在公司还不是最终是政治斗争的牺牲品，一点反击的资本都没有？
- 看完书后，想了很多，觉得现实就是现实，一切要把握好度，心态调节好，可能没有周锐等人的成就

，但只有对得起自己就行了

92、从被逼入绝境到在绝境中激励士气、起死回生，真的可以说是看的人惊心动魄，到最后各有各的代价，心里不尽也有些酸楚，就像周锐所说，贪官的贪说到底都是销售的鼓舞、诱惑，他们才是罪魁祸首，但是有些时候为了达到某些结果，过程也就变得不折手段。。到最后是不是我们想要的呢，不知道。。所以说，人生只有过程，结果只是勾勒人生过程的记号。

93、销售教科书？不懂，不过看得很惊心动魄，那个世界好像特别残酷

94、符合一本小说该有的故事元素，核心的破局方法过于牵强，不过整体对于销售行业的描绘还是可以观看一下的。

如果我还是个未涉职场的学生这本书的帮助一定很大。

95、这本书真的很不错，是学长推荐我看的，自己本来是经济类的专业，这本书里边明确教授了销售的重要技巧，并且小说拿捏度将核心魅力散发的淋漓尽致，我爸爸在我之前用了一天的时间看完的，我在德克士坐了六个小时没有动，一口气看完了意犹未尽，这本书看几遍都值得！

96、一般吧，好的商战小说还是少数

97、销售要有不服输的意志。诚信和团队信任很重要。

98、作为一本销售培训读物，情节跌宕，意义深刻，为销售人员手中之利器。

99、我用了一个周末将他看完，周日还看到晚上11点总体感觉：没有圈子圈套那么尔虞我诈但是也有很多的公司斗争总体来说人物刻画的有些不真实但是总体来说不失为一本好书适合做销售的人来看虽然我不是销售，但是也挺想改行了呵呵

100、虽然故事情节可能是虚构的，但是通过虚构的内容勾勒出一个职业销售基本的职业规范和职业道德，同时也通过不同的情节说明了销售需要掌握的一些销售技巧，中间穿插着主人公的爱情、家庭、事业观念，写的很感人。希望还能有续集。

101、看开头就猜到了结局，果然这类书算是看多了吧，当然对看客来说，还是过程更重要。其中对女性角色的描写，完全是恶俗偶像剧的风格！除漂亮善良外啥都不会的柔软女生就是人见人爱坐拥一切；才貌双全的女性但凡有点野心，必定是人财两失凄惨收尾。。。反正就是说女人要是妄想纵横驰骋挑战男人，必然是木有好下场滴，乖乖做男人身边的花瓶才是王道。。。受不了哇。。。



## 章节试读

### 1、《输赢》的笔记-第1页

很好的初级销售培训教材，系统性很强，让新人学会结构化思维的启蒙教材，当年对我影响很大。我推荐大家有机会看看，特别是做销售的同学们。

### 2、《输赢》的笔记-第100页

结果不能避免，执着输赢，就是修炼，放弃输赢，也就悟道。

### 3、《输赢》的笔记-老人

国峰进家门之后，父亲虽然表面上客气，却始终板着脸很严肃地和国峰聊天说话。赵颖想起父亲曾经说过不仅自己不去北京，也不让自己去的话，心中紧张起来。国峰和父母根本不像一家人。趁国峰不在的时候，赵颖小声跟爸爸说：“爸，你别那么严肃，他好像被吓着了。”

赵颖爸爸却摇摇头说：“你虽然把他领来了，并不表示我就同意了。”

赵颖心中特别希望父母能够喜欢国峰，父亲却好像有意刁难，她着急起来问道：“那你怎么才同意啊？”

父亲想了想说道：“他的学历和背景，一句话，那是很不错了。可是让我把女儿嫁给他，最重要的有两点。第一要人品好，第二要对你好，现在我都没看到。”

赵颖撒娇向父亲说道：“人家才来，你怎么能看出他人品呢？”

父亲却不管不顾地说：“那我不管，但是如果人品我看不中，你就不能嫁给他。你这孩子现在越来越不听话了，你出国不告诉我们，这跟人家都要结婚了，我都不知道，现在突然带着人家上门了，你这不是先斩后奏吗？”

赵颖看父亲还是固执己见，想到婚礼就在眼前，不知该怎么说服父亲，急得说道：“爸爸，我都答应人家了，请柬都发了，我怎么跟人家说呢？”

赵颖妈妈见了国峰，第一眼就对这个小伙子有了好感，此时走过来劝道：“你们别争了，人家从北京来，怎么说都是客人，将人家放在客厅，你们在房间里嘀嘀咕咕。现在已经快七点了，先请人家吃饭吧。”

赵颖爸爸还在生气，抬头问道：“在哪里吃？”

妈妈说道：“他从北京来，还是找个好点的地方吧。”

赵颖爸爸却固执地摇摇头说：“不能惯着他，我每天开出租车，经常在重庆的大街小巷寻找餐馆挨家试吃，后来被我找着一家，门面不大，卫生条件也一般，不过麻辣烫做得很地道，味道很好，价格不贵，就去那里。”

赵颖知道父亲吃饭的地方一定好不到哪里去，担心国峰难以适应，看见父亲已经生气，只好点头答应问道：“要不要订一下？”

父亲站起来说道：“那地方不用订。”

国峰和赵颖坐在羚羊的后座，试图去拉赵颖的手，她却轻轻移开之后看他一眼并摇摇头，国峰只好透过车窗向街道两边看去。出租车在街道中左右穿行，终于停在一个小小店面门口，国峰一下车就闻到了浓烈的麻辣香味，进门之后皱起了眉头，这个小店拥挤不堪。赵颖父亲和老板打着招呼，找到了一个窗边的圆桌。当赵颖刚拉着国峰坐下时，一个老乞丐推门而入。饭店地处繁华地带，经常有落魄者和伪装的落魄者来寻求帮助，赵颖爸爸见怪不怪，国峰却很奇怪地打量着这个乞丐。这家小饭馆的老板挺有人情味，每逢有这样的事，或多或少他都要给两个，今天也不例外，没等老人开口，他掏出一块钱递了过去。老人不要，声音很含混地说不要不要，不要钱，有剩饭给一口就成。

这令国峰很诧异，这是一个真正“要饭”的，他不要钱。他不由得仔细打量老人，有80多岁了，身板还算硬朗，腰挺得很直，最难得的是一身衣服虽然破旧，但是基本上算干净，这在乞丐当中绝对是很少见的。按说他要饭要到饭馆里是找对了地方，可事实上完全不是那么回事，这家小饭馆做的是回头客生意，客人吃剩的东西直接当面倒掉，他们家主食是火锅，都是现做的，老板没有剩饭剩菜给老人，很明显他也不能给老人上这么一个火锅。

赵颖这桌上已经上了一碟烧饼，每次她爸爸都会要上这么一份，之所以要它是一个习惯，这家饭馆的服务员很有一套，在你点完菜后，她会随口问一句：“来几个烧饼？”口气不容置疑，你会下意识地选择数量而不能拒绝他们家这个祖传手艺。国峰对这个老人发生了兴趣，招呼服务员把这碟老板引以为荣的烧饼给老人拿过去，并且让老人坐在我们旁边的桌上吃。没有太多顾客，老板也就不拦着老人坐下，还说桌上调料，想用随便。老人喃喃的道谢，从随身的包袱里掏出一个搪瓷茶缸想要点水喝，这个缸子让国峰吃了一惊，斑驳的缸体上一行红字还可以辨认——献给最可爱的人！国峰喜欢研究这些东西，可以大概猜到它的来历，看到这个缸子出现在这么个老乞丐手里让他很纳闷，他迟疑地问老人：这缸子哪来的？

老人喃喃地说：“是我的，是我的，是发给我的。”

赵颖一家人注意到国峰侧身一直和这个乞丐聊天，此时赵颖爸爸说道：“爷们，你过来坐，你过来坐，咱们三唠唠。”

老人说不用不用，国峰起身把老人扶到桌前，问道：“老爷子，您参加过军？”

“是呀是呀，当了七年兵哩！”

“您老是哪里人？”

“安徽金寨的。”

“哪年入伍呀？”

“46年，就是日本鬼子投降的第二年。”

“您参加的是哪支部队啊？”

“新四军六师，就是后来的华野六纵。”

“您还记得你们纵队司令是谁吗？”

“王必成啊，打仗是好手啊！”

老人口齿不清地念叨起来，赵颖一家人都默然了，国峰却知道这是一支英雄部队，在孟良崮上，张灵甫被这支部队击毙，使该纵队一战成名。

国峰给老人夹菜，赵颖爸爸给老人倒酒，配合默契。国峰想起那个缸子问道：“您后来还参加了抗美援朝？”

“是呀是呀，美国人的飞机厉害呀，我就是在朝鲜受伤后才复员的啊！”

“那您参军七年应该是干部了，怎么是复员呢？”

“没有文化啊，当不了干部。”

看见国峰狐疑的神色，老人着急起来：“你们两个娃不信吗？我有本本的，有本本的！”

老人慌慌地在怀里摸出一个包得很仔细的小布包打开来，两个红色塑料皮的小本，一个是复员军人证书，另一个是二等残废军人证书。老人慢慢卷起左边的裤管，国峰看见了一条木腿。老人又在包里拿出一张叠得很仔细的白纸给国峰，国峰打开看了，看完后递给赵颖爸爸，默默无语。

那是一张村委会的介绍信，大意是持该介绍信者为我村复员残疾军人，无儿无女，丧失劳动能力，由于本村财政困难，无力抚养，特准许出外就食，望各地政府协助云云。村委会的大印红得刺眼，国峰都被这个事实震惊了，饭店老板也目瞪口呆，好久他才结结巴巴地对老人说：“老爷子，再到了吃饭的时候您就上我这儿来，只要我这饭馆开一天，您就……”

老人打断他说不，他说还能走动他就要走，国峰纳闷地问老人：为什么在行乞时不要钱呢？老人突然盯着他说：“我当过七年兵的，我还是个共产党员哩，我怎么能……？”

国峰和赵颖一家人和老人慢慢吃完离开座位，一言不发。国峰低头说道：“哎，看着这个老人心里真不是滋味，觉得心里发堵。”

赵颖妈妈也点头说：“是啊，这样的老人乡政府怎么能让出来讨饭呢？”

赵颖替母亲想着接着说：“是不是那个地区比较落后啊？”

国峰却不同意地说：“我就不信落后到不能安置这样一个残废军人，虽然我没去过那个地方，我却能够想像的，县政府一定豪华气派，县领导们一定坐着豪华轿车。”

赵颖爸爸借口说道：“县里干部就不用说了，连乡里和村里的领导肯定都要好车，也许都不止一辆。”

赵颖回忆着那个老人家衰老的样子说道：“这确实不公平，可是你又能做些什么呢？”

国峰也叹了口气迟疑一下终于说道：“我只是一个普通百姓，确实不能做些什么，但是看到这个老人我突然觉得十分惭愧，我早就有个想法一直没有向你说，我想让爸爸退掉加拿大的宝马和豪华公寓，我自己赚的钱够买一辆二手车了，我们可以租普通的公寓住，我却担心亏待了你。”

赵颖笑了起来说道：“我来自普通家庭，别说有房有车，就是搭公车住宿舍，我也可以适应啊。反倒是你从小娇生惯养能受得了吗？”

国峰沉醉在赵颖的笑容之中无意识地拉着她的手说道：“只要能和你在一起，我吃糠咽菜露宿街头，心中也幸福和温暖得不得了。”

赵颖妈妈听到国峰的话却装作没有听见，只是悄悄看了一眼老伴，看见他向自己点头，知道他心里接受了这个未来的女婿。

## 4、《输赢》的笔记-第1页

曾经见识过老妈作为一个县城一线保险销售人员，如何到武汉来参加培训。一个新险种出来，往往是公司大动干戈将各级主管召集在一起的时候，学习的一种方式，是背一种问答录一样的小册子，模拟向客户推荐新产品的过程中，客户可能会问到的问题，以及销售人员的回答。就是这样，让我知道原来言语这种特殊才能，竟然也可以通过这种勤劳的方式来获取。

除了销售之外，老妈也发展并管理一个十几人的稳定团队，有时候也听她讲一些管理方面的心得。这本书里，也对这两方面格外注重一些。

### 一、关于语言技巧

#### 1.搭讪

“谢谢，赵颖。现在可以用电脑了吗？”周锐接过空中小姐递过来的饮料，同时也注意到她的名字，人确实非常漂亮。

“可以了，先生。”空中小姐看了一眼周锐，低头回答。

。。。

“先生，有什么事儿吗？”

“是这样，我的弟弟在上海，我想将他接到北京来，但是家里没有大人陪，听说飞机有邮寄小孩的业务，是吗？”

“是委托运输，他多大了？”

“很小，是我弟弟。”（避而不谈，强调一些已有的信息）

“你弟弟？”

“是我表弟，来北京旅游，怎么办手续呢？”

“帮他办理好登记手续后，交给乘务员就行了。”

“他父母送他，我在北京接，他爸妈可以通过安检吗？”（为抛出问题做铺垫）

“不行，只能交给乘务员。”

“这样很危险吧？要是把他搞丢了，我的罪过可大了。我得找个认识的乘务员。他父母可以将小孩交给你吗？”（抛出问题，自己提出解决方案，顺理成章接近目标）

“可以，我每周都飞这条线。”

“可是他的父母怎么知道你的航班和时间呢？”

“我通知他们吧。”

“好，我将他们的电话给你，他们可以和你约时间吗？”（暗示技巧）

“也可以”

“他们怎么和你联系呢？”

。。。（踏入捕鼠器最后一步）。。。

#### 2.见面客户

“我对我们即将见到的这个人完全没有概念，只知道姓涂，是男是女？多大年龄？什么个性？这些我都不知道，因此觉得很虚和没有把握。”

。。。（找熟人打听情况，打入敌人内部）。。。

“能给我介绍一下你们信息中心的情况吗？”

“我能了解一下各种信息产品的使用情况吗？”

。。。（不相关的介绍）。。。

“我们主要想了解最近这些系统会不会更新设备，有没有什么采购项目。”（弄清提问者的意图，做一个会回答的人）

周锐感觉陈刚并不完全了解情况就转移了话题：“我们一会儿要见涂主任，能给我介绍一下他的情况吗？各方面的都可以。”

半个小时以后，他们重新站在涂主任办公室门口。

“来四张这个周末的票，要最好的座位，四张连在一起。这两张寄给涂主任，剩下两张我自己留着。”

### 3.应对上司的开放性问题

“你看看自己的数字，还没有做到应该完成任务的三分之一。为什么？”

“这周是我来北京的第一个完整的星期。我仔细研究了每个正在做的订单，这已经是我们这周能够完成的全部的数字了。”（准确描述事实，缘由尽在其中）

“崔龙两个季度都没有完成任务，为什么呢？”

周锐一直尽量讲述事实不要假设，但是现在他不得不做出推断：“他曾经业绩很好，所以他的能力应该可以胜任，至于为什么他的业绩急转直下，他没有向我说，我想应该是态度问题。”

### 4.从了解到进攻

“进展怎么样？”刘丰给崔国瑞一个很大的回答空间。

...获悉评审过程及结果...

“你们是怎么评的？”

...获悉评分结构...

“下一步的计划呢？”继续询问。

“你们有把握吗？这个项目对我们未来的发展意义重大啊。”开始反击。

“你们觉得呢？你们都觉得捷科是最佳选择吗？”摸清每个人的底。

### 5.不想回答你的问题

“你是市场总监，怎么会知道这些事情？”周锐皱眉问道。

“现在让你汇报给魏岩，你有什么想法？”林佳玲没有回答反而问周锐。

“有另一件事，我想听你的真心话，你觉昨你能拿下总行的项目吗？”

“您一直参与投标，怎么问起我来了？”他明知肖阳想让自己承认不行，故意反问对方。

### 6.寻求帮助，提出要求

“您看下次招标中我们应该注意些什么呢？”开放性提问寻求建议。

“第一次招标确实需要进行方案介绍，这都第二次了，您看还需要吗？其实我们讲十分钟就够了。”压缩对方的长处。

## 二、关于销售技巧

崔龙六式：

无论做什么产品的销售，都有六个关键因素：情报、客户需求、产品价值、客户关系、价格以及客户使用后的体验。在此之上还要掌握关键的技巧，比如提问技巧、倾听技巧、演示技巧、谈判技巧等。

收集资料室销售第一式，其中第一步就是发展内线，内线就是客户内部愿意帮助我们的人。第二步是对个人资料的消化和分析，这也是制定行动计划的关键，1944年6月6号的诺曼底登陆，就是因为这是德军元帅夫人的生日，元帅回乡为夫人过生日，德军群龙无首。第三步是对客户的组织结构进行分析，从客户级别、职能以及在采购中扮演的角色，将与采购相关的客户都挑出来，从中找到入手的线索。第四步是销售机会分析，你要问自己，这个客户内部有销售机会吗？我们有产品和方案吗？我们

能赢吗？值得赢吗？

推进与客户的关系是第二式。认识，约会，信赖（例如和客户的家庭活动，去打高尔夫，关键看客户的兴趣），同盟（客户本人支持你还不够，大采购往往有好几个关键人物，通过信赖你的客户透露资料，帮你穿针引线，这是他就是你的同盟者了）。而且这个过程中，花的时间和费用越少越好。

第三步叫做挖掘需求。需求有表面和深层之分，当你发现了顾客的目标和愿望时，随之而来的就是目标遇到的问题和挑战，就要寻找解决方案，解决方案包含需要采购的产品和服务以及对产品和服务的要求。潜在需求就是客户的燃眉之急，任何采购背后都有客户的燃眉之急，这是销售的核心出发点。

第四步是竞争策略。销售的时候一定要围绕客户的需求找到自己产品的优势和劣势，巩固优势消除劣势，把顾客引到自己的优势包围圈里。

## 二、关于管理

1.如果你的手下有两个员工，一个态度很好但能力差，一个态度差但能力强，若必须开除一个，开除业绩差的那个。

2.指责不能提高团队士气，只有仔细观察并找到每个人的长处，然后毫不吝啬地奖赏和鼓励才可以改变士气。

周锐请团队看电影，究其原因：“我要感谢肖云，他让我们发现了一个超级大单。而且今天没有一个人迟到，这也值得庆祝。虽然这个订单才刚露出来，还有很长的路要走，但这是我们完成任务的唯一战机。因此我决定请大家出来看这场电影。”

3.决定一个人业绩的只有能力和态度两个因素，能力很重要，但最重要的还是态度。忠诚作为其中一种，有时是可以利益换回来的。

4.选拔团队、知人善任、培养人才、激励士气。

5.

## 5、《输赢》的笔记-第112页

不幸的家庭各有不幸，幸福的家庭却是相像的。

## 6、《输赢》的笔记-第39页

如果对方的目光向右侧旋转，表示对方正在回忆，这时这个人所说的话应该是真实的。如果对方的目光向左侧旋转，表示对方正在推理和分析。如果对方的目光左右旋转，说明对方的话是谎话连篇。

## 7、《输赢》的笔记-攻势

似乎看《输赢》总能让自已小小的兴奋一下，但也总是让自已不停的做决定 反复的否定自己，反复的质疑自己.....

## 8、《输赢》的笔记-第266页

1.你们以前的几个项目做的都有问题，那么你们能否保证我们项目的成功？怎么保证我们这个项目的成功？

Ans:你的问题问的很好，这说明大家都在关心怎么把项目做好做成。所以刚才我也一直在和大家聊决定项目成败的9个因素。如果我们双方能一起针对这9个因素来做好工作，项目就一定可以成功,刚才我

在举例的时候，已经指名道姓的说明了我们做的几个项目有不足之处，不知道您说的有问题的项目是否在我说的这几个之中？如果您同意我所说的9个因素，就会发现，决定一个项目成败的因素是多方面的，复杂的，而且是互相作用的。我们作为产品的提供方，在项目中当然起着重要的作用，但不是唯一的作用。我可以保证的是，我们的产品一定可以达到我们承诺的功能和性能，我们也一定会按照对贵方的承诺给与项目支持。您刚才也说到，这是贵公司的项目。我想说一句很直的话，如果希望其他人来保证自己项目的成功，这种想法是有问题的，您刚才问我们是否能保证该项目的成功，我只能实话实说，我们不能保证也不会保证，我们会尽我们的全力和贵公司以及其他共同参与的公司一起，共同来争取项目的成功。

## 9、《输赢》的笔记-第15页

无论处于什么样的困境，都要有用不放弃的精神，否则或者还有什么用呢！

## 10、《输赢》的笔记-第二周战机（11）

无论做什么产品的销售，都有六个关键的因素：情报、客户需求、产品价值、客户关系、价格以及客户使用后的体验。

## 11、《输赢》的笔记-结局

"生活中过程很重要,结局没有任何意义"在方威说完这句话,他释然了.我不喜欢太过复杂的环境,简单的生活,平静的享受,所以整个故事我最喜欢这个归于平淡的结局,每个人的终点各有不同,可他们赢得了在我心目中的位置.聪明的人可能会赢得生活,但懂得生活往往是那些智慧的人,我欣赏周锐最后的决绝,也许只有这样的一类人才是最后的赢家.故事没想象中的复杂,赢得一种心态是一种不错的选择..

## 12、《输赢》的笔记-第94页

人生就是这样，每人面临无数选择，你只能选择一条路，却根本不知道另外一条路会通到哪里，也许更好也许更差，有的甚至不能用好坏来形容。

## 13、《输赢》的笔记-引力

“等等。”林佳玲在关键时刻从会议室中间站了起来，她本来就身材高挑，今天穿着剪裁合身的蓝色套装，外套上别着一个精巧的胸针，她安静地站在那里等着众人从门口回来，与其他情绪激动的人相比，她的沉着显得更加与众不同。大家都安静下来回到会议室，连陈明楷都停住了脚步，他知道林佳玲来自亚太区，是会议室中最有分量的人。林佳玲的声音不大而且语速不紧不慢，因此会议室的每个人都不得不安静下来仔细倾听。周锐很好奇地望着她，她给自己的印象是优雅，完全不适合这种竞争激烈的公司，但是她却能在剧烈变化的竞争环境中保持一份淡淡的优雅，周锐自觉自己就难以做到这一点。林佳玲处于大风大浪之中，声音却十分镇定：“这个季度之初，我并不认识周锐，但是却听说过他，好坏都有。好的说他有能力，坏的说他喜欢拉帮结派。为了经信银行的项目，我和他一起工作了一段时间。我了解到那么多人愿意和他同进同退的原因，他诚实地对待下属，帮助他们，他没有觉得这是给别人的恩惠，作为一个团队的领导，这些就是他每天都应该做的自然而然的事情。我们自己设身处地地想一想，如果有一个人能够不求回报地真心地助你，你会不会愿意和他一起并肩作战呢？所以我想请陈总重新考虑一下做出正确的决定。”

## 14、《输赢》的笔记-飞机上

赵颖登上飞机的时候，看到何玲笑着在登机口欢迎自己并招呼着自己的父母。走到机舱的转弯处，看到师傅点头示意自己进去。走到自己的座位时，徒弟为自己轻轻地将行李箱打开，扶着母亲坐下。不可能这么巧的，她最好的朋友全部聚集在这架飞机上。飞机上满乘客之后，国峰坐到赵颖身边，何玲将赵颖父母接到了头等舱空着的座位，这是她们使用的小小特权。

飞机从跑道上滑行起飞，向前一蹿猛地腾空而起。赵颖看着窗外的城市，下次什么时候才可以回到这片土地呢？她看着脚下起伏的山坡和田野，试图将这一切刻在脑海中。看着空中小姐推着小车在机舱里穿梭为乘客端茶送水，赵颖心里充满了各种感觉。这次回家还算圆满，赵颖曾经担心国峰不能与父母相处。国峰到了家里之后，尽力去适应这种生活方式，但是自己家确实与国峰生活的条件差距太大。由于房子只是两室一厅，国峰只能睡在小小的客厅的沙发上。晚上赵颖和父母在客厅里聊天，国峰只能在那里哈欠连天，每天早上只要有人起床，国峰就必须穿得整整齐齐地爬起来。他没有一点怨言，但是赵颖可以感到国峰在刻意适应自己家里的环境，甚至讨好般地对待自己的父母，直到赵颖试探着问国峰的时候，他才承认已经好几天没有睡好觉了。赵颖建议国峰是不是住在酒店里，他好像早就期盼着这一刻，立即找到最近的五星级酒店住了进去。赵颖以前读书时每天都路过这家酒店，从大落地窗望进去，总看到衣着光鲜的人们在酒店里面走动，但却从来没有进去过，她总觉得那不是自己的天地。

当赵颖陪父母去酒店见国峰的时候，他明显地找到了感觉，像在家里一样招待着父母，父母却拘谨起来沉默不语。赵颖知道，母亲喜欢国峰，可是父亲却对国峰有所保留，也许多年驾驶出租车的经验让他对富人有一种根深蒂固的厌烦，在他的心目中，富人的钱要么来路不正，要么巧取豪夺，而且有钱的男人总是在外面花天酒地。可是父亲不得不接受国峰，由于家里的经济条件，女儿不能继续上大学，他对此一直愧疚在心，现在女儿居然可以去加拿大留学，这都是国峰的功劳，他不能开口反对女儿嫁给国峰，知恩图报是他做人的准则。

“乘客们，大家好。现在飞机已经离开重庆飞往北京，飞机预计大约在一个半小时之后到达北京首都机场。根据天气预报，北京在昨天的大雪之后天气已经转晴，气温零上三度。”赵颖听出这是徒弟的声音，她这么快就有资格报行程了吗？赵颖知道这不是一件简单的事情，要经过考试和认证。

徒弟的声音并没有像往常一样停止而是继续说道：“在今天的飞机上有我们所有乘务员的最好的朋友，在两周以前，她还像我们一样是为大家服务，但是她下个月就要离开我们去国外读书了。”

乘客听到这段反常的广播都抬起头来，几位戴着耳机听音乐的乘客这时也注意地听着。赵颖徒弟的话音继续飘荡在机舱中：“我加入航空公司后，公司将我交给她带，她将所有的经验和知识都教给了我。我第一次飞行的时候遇上飞机颠簸我不小心将一杯滚烫的咖啡泼在乘客身上，我正急得手足无措的时候，她走到我的前面帮助乘客擦衣服，赔礼道歉。这种事情每天都在发生。赵颖，你要暂时离开了，我们都盼着你早日回来，祝你一路顺风。”

乘客东张西望着，寻找这个叫做赵颖的空中小姐，这段出乎意料的广播让赵颖从心里泛起一股酸楚的感觉。何玲的声音也出现在广播中：“赵颖，你是我们航空公司最可爱最可亲的空中小姐。我是何玲，别忘了给我们发电子邮件啊，一定要有你在那边的照片。”

“我们更要恭喜你，祝你和国峰新婚快乐，白头偕老，早生贵子。出国之前是你的婚礼，我们一定叫上所有的航空公司的朋友们一起参加。”这是师傅的声音：“赵颖，你虽然已经不是乘务员了，但是我还是怀念在一起的日子。我已经悄悄地将你的制服带到飞机上了，请你再穿上重新做一次乘务员，我要将今天的情景用相机照下来，贴在公司的墙上。乘客们，你们同意吗？”

乘客们早就左顾右盼地寻找着这位即将嫁人的空中小姐，听到这个提议立即大声鼓掌叫好，还有人鼓着腮帮子吹起了口哨。赵颖感到国峰轻轻托起自己的右手，就顺势站了起来。乘客们看到这么漂亮的一个女孩子更加兴奋以来，掌声不但越来越大而且拍出了节奏。赵颖离开座位走到飞机前舱，何

玲已经托着制服等着自己，立即接过来去卫生间更换。当赵颖出来的时候，大家眼前一亮，她本来穿着长裙和毛衣，长发过肩，现在已经换上制服将头发盘了起来，像变魔术一般从清秀可爱的少女变成了专业的空中小姐。何玲将小推车交给她，她首先看见父母坐在宽大的头等舱里，赵颖问道：“爸妈，你们要什么饮料？”

父亲看到女儿深受同事喜爱心中高兴，笑呵呵地说：“两杯可乐。”

赵颖将可乐端给父母时，发现他们已经渐渐年迈，父亲甚至已经生出了白发，想到就要离开他们，心里要滴出泪来。她默默推车继续为乘客倒饮料，有的乘客接过饮料时说声谢谢，有的乘客对她笑着点头，赵颖心中产生了从来没有过的感动的体验。当推车逐渐接近国峰座位的时候，赵颖故意不去看他，但是已经能够感到他火热的目光，她尽量用平常的声音问国峰：“请问要什么饮料？”

国峰没有回答却站了起来，一把紧紧抱住赵颖，赵颖心头一阵紧张耳边发烫，她从来没有当着这么多人和国峰亲热过。国峰放开她，迎着赵颖的目光大声宣布：“我发誓，我要用一生让你幸福，让你快乐。”

### 15、《输赢》的笔记-第42页

无论做什么产品的销售，都有六个关键的因素：情报、客户需求、产品价值、客户关系、价格以及客户使用后的体验。销售人员首先要建立关系，然后才能挖掘需求，再有针对性地介绍价值，等客户接受之后进行价格谈判，最后通过服务让客户满意。这就是销售的最基本的六式。

### 16、《输赢》的笔记-第1页

- 1.假定你手下有两个员工，一个态度好但能力差，一个态度差但是能力强，如果必须开除其中一个，你打算开除哪个？(不管能力还是态度，开除业绩差的那个。)
- 2.指责不能提高团队士气，只有仔细的观察并找到每个人的长处，然后毫不吝啬的奖赏和鼓励才可以改变士气。
- 3.无论做什么产品的销售，都有六个关键的因素：情报、客户需求、产品价值、客户关系、价格以及客户使用后的体验。销售人员首先要建立关系，然后才能挖掘需求，再有针对性地家少价值，等客户接受之后进行价格谈判，最后通过服务让客户满意。
- 4.在询问内线时，可以用“那我们应该怎么做呢”“您帮我确认一下参观的具体安排”。
- 5.需求有表面和深层之分。客户要买的产品和采购指标是表面需求，客户遇到的问题才是深层次的潜在需求。任何采购背后都有客户的燃眉之急，这是销售核心的出发点。（你的燃眉之急是什么？）
- 6.竞争无非是两种策略，首先是强化和巩固自己的优势，其次就是通过打击竞争对手的劣势消除威胁。（如果对手没有缺陷，就制造出缺陷出来。）
- 7.签合同后，你别忘了发一封邮件通知亚太区的所有老板，你应该经常让他们见到你的成绩，有机会的时候，这些大老板才会想起你。
- 8.团队之间最重要的是互相信任。你对别人有价值有帮助，别人才会依赖和相信你，只是依靠手中的权力去控制和统治团队，早晚会被人打翻在地。你坐在这个位置上，权力并非上天赐予，你的每一份收入、每一份荣耀都是你的团队拼命帮你整出来的。

9.领导团队的第一件事就是打造团队。一个团队要打赢，无非依赖能力和态度两个因素。能力可以培养，态度却不行。

10\*周锐在刚开始面对陈明楷的刁难时，一直保持一种很平静的语气，措辞中立不褒不贬，只陈述事实，不牵连他人随意揣测。在后来陈逼迫他破釜沉舟之后，唯有“道不同，不相为谋”，拒绝了陈高额薪水派遣他去担任华南总监，一则因为假如因为输掉经信银行的单子而去华南，那他只能戴罪立功，在陈面前他始终只能唯唯诺诺；二则假如赢了订单，他对陈的威胁就迫在眉睫。这个季度拿下这么大的一个订单，下个季度的任务肯定还会增长。（周锐很清楚陈利用他“前面耕地”而他在后面收粮。）

11\*关于洛嘉的策略。由于早已搞定刘行长这个大内线，所以早知道有第二轮投标，因此在第一轮中故意落后，将捷科的技术方案拿到手里之后，优劣势尽情分析，在报价上也不用低太多。知己知彼百战百胜。

2010-11-22

## 17、《输赢》的笔记-第二周 战机(12)

收集资料是销售的第一式，其中的第一步就是发展内线，内线就是客户内部认可我们的价值愿意帮助我们的人

## 18、《输赢》的笔记-第100页

1、追女孩子的四草原则一草原则，疾风知劲草；  
二草原则：兔子不吃窝边草；  
三草原则：好马不吃回头草；  
四草原则：天涯何处无芳草。2、做销售的六个关键因素无论做什么产品的销售，都有六个关键的因素：情报、客户需求、产品价值、客户关系、价格以及客户使用后的体验。销售人员首先要建立关系，然后才能挖掘需求，再有针对性地向客户介绍价值，等客户接受之后进行价格谈判，最后通过服务让客户满意。这就是销售的最基本的六式。1. 收集资料  
第一步就是发展内线。内线就是客户内部认可我们的价值愿意帮助我们的人，而客户内部的人永远是掌握客户资料最多的。  
第二步则需要全面地了解客户的个人资料。个人资料是最重要的部分，包括爱好和兴趣、家庭情况、喜欢的运动和饮食习惯、行程等等，所有的一切都要一清二楚。  
第三步是对客户的组织结构进行分析。从客户的级别、职能以及在采购中扮演的角色，将与采购相关的客户都挑出来，从中找到入手的线索。  
最后一步是判断销售机会，如果发现销售机会之后，就应该立即进行第二式——推进和客户的关系。

### 2. 推进客户关系

与客户关系的远近程度分为四个阶段，第一阶段：认识，第二阶段：投其所好，第三阶段：信赖，第四阶段：同盟。

基本概念很好掌握，但是最难的在于如何分析客户的性格，继而对每个客户采取不同的方法。能不能在一面之间判断出客户的性格，需要多年锻炼出来的眼力。

### 3. 挖掘需求

需求有表面和深层之分，这是客户采购的目标和愿望，也是产生采购需求的根源。客户有了问题和挑战就要寻找解决方案，解决方案包含需要采购的产品和服务以及对产品和服务的要求，这几个要素合在一起就是需求。客户要买的产品和采购指标是表面需求，客户遇到的问题才是深层次的潜在需求，如果问题不严重或者不急迫，客户是不会花钱的，因此潜在需求就是客户的燃眉之急，任何采购背后

都有客户的燃眉之急，这是销售的核心出发点。潜在需求产生并且决定表面需求，而且决策层的客户更关心潜在需求，这也是能够引导客户的采购指标并说服客户采购的重要因素。

#### 4. 竞争策略、呈现价值和竞争分析

客户采购决不是只看某个指标，因此应该将采购指标引导到对我们有利的方面来。要将竞争对手引导到对我们有利的战场上来，我们挖好碉堡布置好战线，占据有利地形将敌人彻底消灭掉。销售是一个竞争的世界，无论你做得有多好，竞争对手只要比你好一点，你就会惨败。因此销售的时候一定要围绕客户的需求找到优势和劣势，并去巩固优势消除威胁。

#### 5. 赢取承诺

谈判就是双方妥协和交换并达成一致的过程。谈判过程的第一步是了解对方的谈判立场，第二步是进行妥协、交换并让步。在销售谈判中，价格是核心的要素，因此价格是妥协和交换的核心。可是什么决定价格呢？决定谈判最终价格的是客户的需求。在谈判中无非是谈价格、服务、付款条件和到货时间等等，这些归根结底都是由客户的需求决定的。只要掌握了客户的需求进行妥协和交换，你就可以得到满意的价格了。

#### 6. 跟进服务

经过前面五个步骤，合同是签了但是款还没有全部收回来，如果账款收不回来还不如不卖。在这个步骤里，就是要监控到货和实施的过程，确保客户满意度，并建立机制确保账款回收。

但要注意的是，客户满意度最大化不是企业的根本目的。客户满意度只需要保证在客户能够履行其付款承诺并在下次采购中仍优先考虑你即可。所以价格谈判的底线应该以维持客户满意度足够高为标准。

3、人生只是一个过程，结果没有任何意义

#### 19、《输赢》的笔记-第42页

无论做什么产品的销售，都有六个关键的因素：情报、客户需求、产品价值、客户关系、价格以及客户使用后的体验。

#### 20、《输赢》的笔记-第1页

##### 摧龙八式

- 1、建立信任
- 2、发掘需求
- 3、立项
- 4、设计
- 5、呈现价值
- 6、赢取承诺
- 7、管理期望
- 8、回收账款

吴刚老师的推荐，如果是新人，看这本书很合适，自己这本书读的很快。

1、正本书，详细的描述了一个大项目的洽谈全过程，可以理解为一个案例分析。

主人公们的优势：熟悉销售系统及各个环节，抓住客户的痛点，细致准备的拜访和沟通获得了涂主任的认同，售前支撑很专业获取了崔副行长的支持，第一次投标时，完善的解决方案及方案介绍获得了技术标的高分，坚持不懈也没有退路最终成功。

2、碰到的问题：内部领导的打击，不支持。客户采取回款的方式拉拢行长及相关人员。接手的是一个看似没战斗力的团队。

其他信息：

- 1、假定你手下有两个员工，一个态度好但能力差，一个态度差但是能力强，如果必须开除其中一个，你打算开除那个？（不管能力还是态度，开除业绩差的那个）
- 2、指责不能提高团队士气，只有仔细的观察并找到每个人的长处，然后毫不吝啬的奖赏和鼓励才可以改变士气。
- 3、在询问内线时，可以用“那我们应该怎么做呢”“您帮我确认一下参观的具体安排”
- 4、需求有表面和深层之分。客户要买的产品和采购指标是表面需求，客户遇到的问题才是深层次的潜在需求。任何采购背后都有客户的燃眉之急，这是销售核心的出发点。（你的燃眉之急是什么？）
- 5、竞争无非是两种策略，首先是强化和巩固自己的优势，其次就是通过打击竞争对手的劣势消除威胁。
- 6、领导团队的第一件事就是打造团队。一个团队要打赢，无非依赖能力和态度两个因素。能力可以培养，态度却不行。
- 7、深挖客户个人资料,不能三把斧,要得到客户信赖,甚至与客户的相关关系串通起来,还要能及时用上这些关系。例如罗曼蒂登陆是1944年6月6日,选择这天是因为是隆美尔妻子的生日,盟军算准了这个元帅一定会回家庆祝
- 8、小贩卖李子给老太太的案例，不是简单介绍产品的优点并推销，而是挖掘客户的需求并提供合适的解决方案

## 21、《输赢》的笔记-第309页

成功者才会被记住，失败者将会被迅速遗忘。

## 22、《输赢》的笔记-第20页

销售类相关现实故事，积极正面。

蕴含了很多道理：知己知彼才能百战不殆，在拜访客户前一定要做好功课，信息收集最好从客户公司内部下手，获得一线情报。对员工的士气恢复，鼓励嘉奖才是行之有效的方法。

## 23、《输赢》的笔记-第72页

一草原则：疾风知劲草

二草原则：兔子不吃窝边草

三草原则：好马不吃回头草

四草原则：天涯何处无芳草

## 24、《输赢》的笔记-事

周锐也对视着骆伽的目光：“你迟到了。”

骆伽没有介意周锐的举止，笑着说：“对，我迟到了。”

周锐点点头：“好，很好，非常好。”

骆伽保持着笑容：“我终于学会迟到了。”

周锐仔细地研究骆伽，从脸庞到穿着甚至仔细地看了她的鞋子和袜子：“你以前是从来不迟到的，你变了。”

骆伽轻轻向上翘起嘴角使得笑容更加清晰：“我是变了，这不是你希望的吗？”

周锐重新欣赏着骆伽，不得不承认两年的时间削去了她咄咄逼人的锋芒，使得她更加含蓄和迷人。周锐将身体倾向骆伽问道：“你是怎么做到的？”

骆伽却将身体靠回椅背缓慢地说道：“这都是自然而然的事情，也许是年龄的原因吧。”

周锐摇摇头不同意她的看法：“你以前是一个追求完美的人，现在好像不是了。”

骆伽点点头说：“我以前要求一切都必须完美，因此每天定出很多目标迫使自己完成。我对身边的人也是这样，因此他们的压力也很大，很多人也就为此逃离了我。”

周锐看着骆伽的目光，知道她是指自己：“那是五年前，两年前你已经不是这样了。”

骆伽的目光从周锐身上移到小桌上的鲜花：“的确，我几年前发现每天在做的都是一些不重要的小事，因为大事是不可能每天发生的，因此我开始每周只要做到五件事就可以了，这样我就轻松多了。”

周锐替骆伽补充：“可是你对这五件事的要求更高了，如果做不到你就会很不高兴。”

骆伽笑着说：“的确大多数人都达不到我的要求和期望，可是却不得不和他们合作，这时候，我发现这其实并不是别人的问题，而是我自己的问题。你走之后我就改变了，我现在每年只给自己三个目标，其他的事情我都不在乎了，从此我学会了迟到。大家都说我变了，他们开始不再害怕我了而是更喜欢我了。”

周锐帮骆伽计算着：“以前是每周五个目标，每年就有两百六十个，现在居然压缩到三个，你的确应该轻松多了，但是你还没有达到最高的境界。”

骆伽疑惑地说：“什么是最高境界呢？”

这是周锐特别喜欢的话题，立即兴致勃勃地说道：“毛泽东在去世前总结自己的一生时说：‘中国有句古话叫盖棺定论，我虽未盖棺也快了，总可以定论了吧！我一生干了两件事：一是与蒋介石斗了那么几十年，把他赶到那么几个海岛上去；抗战八年，把日本人请回老家去了。打进北京，总算进了紫禁城。对这些事持异议的人不多，只有那么几个人，在我耳边叽叽喳喳，无非是让我及早收回那几个海岛罢了。另一件事你们都知道，就是发动文化大革命。这事拥护的人不多，反对的人不少。这两件事没有完，这笔遗产得交给下一代。怎么交？和平交不成，就动荡中交，搞得不好，后代怎么办，就得血雨腥风了。你们怎么办，只有天知道。’你想想，像毛泽东这么伟大的人一生只做了两件事尚自认没有完全做好，可是我们这些人却总想在一天之内做那么多事情，这就是伟大人物与平庸者的区别吧。”

骆伽对历史并不那么感兴趣，但是却很赞同周锐的说法：“我现在能做到每年做三件事，要是能够做到一辈子只做三件事就好了。”

周锐此刻已经彻底摆脱了见到骆伽时的尴尬，笑着说：“你已经够快的了，只用了五年就达到了现在的境界，毛泽东只是在晚年才意识到的啊。很多人一辈子也悟不到这个道理，也就一辈子拣了芝麻丢了西瓜。如果再给你三年到达了最高境界，那你就更上一层楼了。难怪我感觉到你的气质完全不同了，不会让我感到压力了。对了，今年的三个目标是什么呢？”

## 《输赢》

骆伽轻轻笑着说：“先从比较不重要的第三件事说起吧。只要第一件事和第二件事做完了，这件事就是什么事都不做。”

周锐没有完全明白骆伽话中的含义，皱眉并摇摇头。骆伽浅浅地喝了一小口眼前的咖啡：“这件事就是休息。每天睡到自然醒，想做什么就做什么，如果不想做就什么都不做。”

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)