

图书基本信息

书名：《赢单》

13位ISBN编号：9787807672470

10位ISBN编号：7807672471

出版时间：2010-1

出版社：山西经济

作者：沈童

页数：309

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

《赢单》

内容概要

《赢单》军工企业“3亿元”的订单，引来几路人马争相竞夺：北京德科、高星中国、创新能源和华中科技CBD几大能源企业一齐加入博弈，合作、拼杀、挤兑、收购……是两败俱伤，还是双生双赢？这是一场没有硝烟的战争，尔虞我诈，各出手段。身在战场前沿的销售，承受着完成任务的巨大压力，同时经历着职场政治的困扰，既是马前卒，又是炮灰，当然也可能是一战成名的勇士……本书精彩讲述最辉煌的商业战绩背后的殊死博弈，揭露外企内部不见血的利益搏杀。

作者简介

沈童，原名黄晓波，某广告公司老总。十年间，从基层工作做起，从事过技术员、市场营销经理、广告策划等诸多职业，具有丰富的销售和人力资源管理经验。

书籍目录

1.1加1等于多少2.破釜沉舟，出征3.市场，比想象中难做4.相逢不如偶遇5.阴谋和阳谋6.几度交锋7.原来是3亿元的大单8.空城计9.终于见面了10.醉翁之意不在酒11.所有鱼儿，都已经进网12.雾里看花，谋定立项13.经纶的需求到底是什么14.大家都是老朋友15.经纶会议，潜流暗藏16.高估收益，低估风险17.市场广告申请18.当头炮，出头鸟19.保龄球交际20.两颗甜枣21.高层会晤22.出国考察中的名堂23.突出变故24.借花献佛25.美国十日26.前有虎，后有狼27.安插亲信，干预销售28.克莱尔的威胁29.出卖30.多事之秋31.经纶正式立项32.箭在弦上，蓄势待发33.当事情一切都顺利之后，什么都抵挡不住34.潜规则35.一个人的战斗36.天下怎么会有不透风的墙呢37.客户的暗示38.站队的问题39.换卒40.报价41.花开有季，该发生的，总会发生42.谁错了43.烟花散尽，征途继续

章节摘录

商场近战手筋——远交近攻 1.遇到和你打太极，短期内难以攻下的营销对象，要学会“远交近攻” 金建军摇摇头：“钱盛元这一关，我们一定要攻。但是，这需要时间和时机的配合。时间上，我们不够用；时机上，暂时也没有。所以，我们应该暂缓一下对他的攻关，而要另辟蹊径。”

金建军笑咪咪地看着她，一字一顿地说道：“远、交、近、攻。” “我们作为销售人员，一定要把自己的思路和眼界再放开一些，而不能集中在一个点、一个人、或是一个单一的销售事件上。产品进入市场之初，我们也一定要注意市场上还有什么其他的定单在操作？还有什么其他的产品在竞争？还有什么其他的企业在寻求合作、采购……”

商场近战手筋——双生双赢 1.商场上，没有敌人和朋友，利益的共享与利益的争夺，决定谁是一时的朋友或敌人。 “俗话说的好，敌人的敌人即是朋友。当这些关系纠缠、错综在一起的时候，所有的朋友都有可能是敌人，而所有的敌人也都有可能是朋友。换而言之，也就是没有朋友，更没有敌人。” “一个聪明的销售人员，就应该要学会如何把对手的不足，变成自己在谈判桌上的筹码。” 金建军赞赏地点点头。

2.商战中没有死活的必要，交易的真谛就是相互妥协的过程。 “商场并不是真的战场，永远没有你死我活的必要。即使真像你说的那样，那么最好的解决办法，并不一定是完全地消灭，而是双生双赢，让彼此都获取利润、得到好处。”

排兵布阵——明修栈道 1.商场中利益是最终目的，而任何一个猎手都是匍匐着接近猎物的。 麦约翰有些诧异，看着金建军问道：“为什么用她？是因为她有什么政府背景么？”

媒体关注与评论

商场利益法则：“商场并不是真的战场，永远没有你死我活的必要，最好的解决办法，并不一定是完全地消灭，而是双生双赢，让彼此都获取利润、得到好处。” 职场真谛：“职场就是一盘棋。你是执棋者，也是落子无悔的棋子儿，你的身份、位置、包括你应该要走的每一步，都只是留在你职场征途中的一个痕迹，终场时，烟花散尽，职场的征途继续。” 赢单法则：
商场上没有敌人和朋友，利益的共享与争夺，决定谁是一时的朋友或敌人。 商战中没有死活的必要，交易的真谛就是相互妥协的过程。 做一个成功的商业掮客，美味的饵料是保证网里永远有鱼的关键。 商场中没有君子，大部分成功案例都来源于见不得光的精确筹谋。
擅长通沟的人，总是非常了解每一段沟壑，但是要不嫌脏臭。 可以拿来当枪使的未必是自己人，也可以是对手的人。 控制一个部门，倒不如控制一个人来得方便。这个人 是枪，是炮，也是甲，更是盾，进能攻，退能守。

《赢单》

编辑推荐

《赢单》是继《做单》、《成交》之后，做单三部曲最值得期待的终结篇劲爆上市！
讲述商业世界中双生双赢的利益法则 真实诠释世界500强外企内部的生存秘密 “俗话说的好，敌人的敌人即是朋友。当这些关系纠缠、错综在一起的时候，所有的朋友都有可能是敌人，而所有的敌人也都有可能是朋友。换而言之，也就是没有朋友，更没有敌人。”

精彩短评

- 1、文笔一般，情节不自然
- 2、没看前两部，直接看这个，厉害
- 3、good 非常满意good 非常满意
- 4、有点虎头蛇尾的感觉
- 5、写的很真实吧 全是办公室政治
- 6、后面半段写得一般般
- 7、做单三部曲的终结，看完了第一部惊为神书，看完第二部感觉就像就像一具被拼装的僵尸，文中充满了许多嫁接的痕迹。第三部看完觉得倒是感觉写得还不错，虽然没有第一部的深度，但是在阅读过程中还是很顺畅的读了下来，吸引人的书应该就是不错的书吧。书中讲了一个初入职场的女销售被用为马前卒打一个三亿元的大单的故事...
- 8、结局有点意外
- 9、还可以
- 10、这是对浮沉赤裸裸的抄袭
- 11、一部写出国色的做单小说
- 12、说实话看到最后一部本来是很期待的，结果有些失望，可能我喜欢的风格是第一部的那种，作者在情节设计上有些卖弄了，不过，见仁见智吧。
- 13、Yellow，羞涩的，小心翼翼的。look at the stars, look how they shine for you.
- 14、仅能够补充一下公司销售具体运作的知识吧...还没步入社会，也不太清楚这算不算误导
- 15、和《浮沉》是近亲，和《做单》是朋友
- 16、女孩子在职场中一定要有自己的原则跟尺度，不能为了金钱而放弃自己的尊严
- 17、册那，浮尘。。老子看的累死了
- 18、有点那啥续了。。
- 19、主要讲外企内部斗争，而在销售方面情节俗套，没意思。
- 20、现实和小说还是存在差距的
- 21、好书，非常给力

《赢单》

精彩书评

- 1、起初买《赢单》的原因主要还是看重于其《做单》三部曲的终结篇，可看过之后感觉比较失望，无论是《成交》还是《赢单》完全没有《做单》的风范，从情节上还是从文字上。对于《成交》的评论，可以用平淡来概括。对于《赢单》更多的给人感觉是抄袭，抄袭《浮沉》的第一部，剧情完全没有新意，很多话几乎就是照搬...anyway，看过之后很是失望所以，做单三部曲 只看做单一部就够了
- 2、看过这书，从网上连载就一直跟，写的很精彩，叱咤商场的睿智果敢，以及作为执棋者的运筹帷幄，都是非常吸引我的地方~
- 3、这本书把人描绘的非黑即白，公司内部的派系斗争，公司外部的投标竞争。所以好像只有程亚这伙人做的事情才是合理的，正大光明的。虽然程亚只是个马前卒，挂着羊头卖狗肉，其实没什么不同。结局就像是西游记，靠本身是打不赢妖怪的，还是要上面的神仙下凡，把他们收掉。至于权色交易，行贿受贿，更是赤裸裸，描写的不能再直白了，对于人性丑恶一面只能感慨没有底线。所以读过之后收获不大，只有愤怒和破口大骂的冲动。

章节试读

1、《赢单》的笔记-外企和民企的区别

我并不觉得赢单有抄袭浮沉，两本书中还是有些不同地方。毕竟写的都是IT业，而且故事都发生在外企。两本书想传输的一些理念确实相同，这就和很多心理学书一样看多了大家要说的都一样，放弃负面情绪，发展正面情绪。不过我觉得赢单有更多企业管理的理念，而浮沉更偏向于销售理念。

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