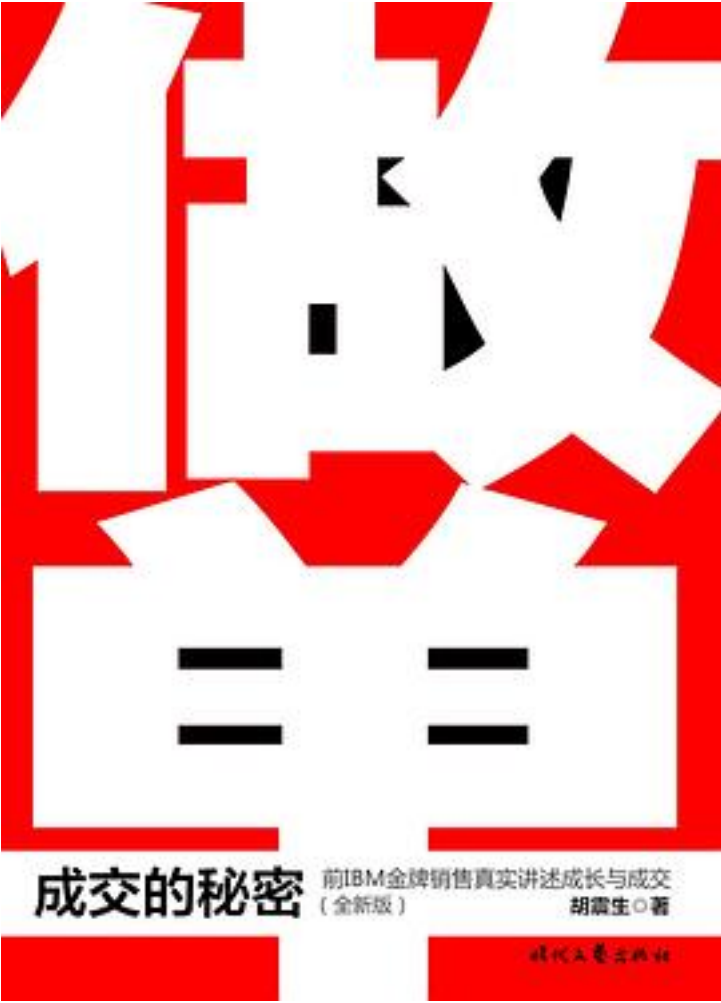


# 做单（全新版）



[做单（全新版）\\_下载链接1](#)

著者:胡震生

出版者:时代文艺出版社

出版时间:2014-9-1

装帧:平装

isbn:9787538745665

谢正是世界顶级企业MBI的金牌销售，已连续多年单单不败。殊不知，突如其来的MBI

和远想的世纪大并购却在他升职的最关键时期发生，这使他不得不跳到最新成立的部门，一切重头开始……

MBI特别成立win back

团队，要夺回被对手普惠占领多年的客户——中国移动。他被安排负责三个最重要省份之一——湖南，但那里是普惠的大本营。

当谢正第一次上门拜访时，客户毫不留情地让他“滚”出去……移通总部在价格谈判中请来了“谈判之神”王芸生，将谢正等人折腾得死去活来……准备最后拍板时，人敬人畏的MBI大中华总经理詹姆斯到了现场。

王芸生出人意料地将MBI的报价扔到门外，并宣称要废掉他们的投标资格，这下几乎让所有人崩溃……是放弃还是生死一搏？顶级高层经理如何腾挪资源，锁定客户的真实需求，拿下不可能拿下的单？顶着越演越烈的政治斗争，金牌销售能否在职场与业务上还有突破？

### 【编辑推荐】

1.一部真实地展示销售人自我成长的小说，写的是“赤裸裸的真实”，其中99%的桥段是作者的亲经历。

2.迄今最实用的销售实战教材，如何永远立于不败之地。

详细阐述销售体系和销售技巧，从品牌的建立一直到如何和老板建立关系，再到如何调动全公司的人为销售目标服务，完成不可能完成的任务……《做单》凭借其高超的实战秘诀与技巧，至今依然是销售人成长必读书。

作者介绍:

胡震生，手机视频社交微拍网创始人，其网站获得李开复、徐小平、汪潮涌和王石等多位著名天使投资人投资。其在IBM中国供职八年，曾多次荣获IBM中国颁发的各项奖励，获得全球多次嘉奖，并因为此书被列入全球“黑名单”。

目录: 引言 // 001

01 秘密的培训

员工和老板的差别 // 001

销售魔鬼训练营 // 004

被远想买走的“远想”员工 // 009

寻找客户的生死需求 // 010

成交前的临门一脚 // 012

生活就是做单，爱情就是上床 // 016

02 没戏的项目

一个活着的销售传奇 // 020

不可能完成的任务 // 024

三权分立下的个人沉淀 // 028

似曾相识的味道 // 029

拼凑起来的团队 // 031

上了大当的远想 // 034

竞争的秘密武器 // 036

获取老板的信任 // 038

毕业如何就业 // 041

简历里的秘密 // 043

03 骂人的客户  
新来的炮灰 // 046  
MBI和普惠的区别 // 049  
面对拒绝的客户 // 051  
老总的三种类型 // 054  
最高境界之代代相传 // 056  
外企和民企的区别 // 057  
20%的利润 // 060  
刀子和钻戒 // 062  
女人都相信缘分 // 064  
销售的三个最大缺点 // 067  
04 没空的老总  
拜访前必须预热 // 071  
剩者为王 // 073  
控制才能解决问题 // 076  
矛盾期的合作 // 081  
长板打倒短板 // 084  
不按常规出牌的对手 // 085  
白买的鲜花 // 087  
面试你的面试 // 089  
05 儿戏的投标  
清者自清，赢者自赢 // 094  
谈判需要筹码 // 096  
管理自己的职业生涯 // 099  
不表态的决定 // 101  
真实的谎言 // 103  
成功者的孤独 // 107  
满足所有人利益的“人民币” // 108  
放弃才能拥有更多 // 111  
内部的决策链 // 112  
要清楚下属的需求 // 114  
玛丽莲·梦露的睡衣 // 117  
内斗？先撤 // 120  
06 撤退的销售  
利益驱动型管理 // 122  
谁也别当替罪羊 // 126  
乱世出英豪 // 128  
合理的官僚主义 // 130  
最快吃掉机会 // 132  
原来是家的感觉 // 135  
人生是短跑？长跑？ // 138  
你不仁，我不义 // 140  
老板的老板的任务 // 144  
兼职的MBI人 // 147  
执迷着0.1 // 150  
07 无关的谈判  
MBI的特种部队 // 152  
“谈判之神”是怎样炼成的 // 155  
跨三级的Review // 158  
弹弓和AK-47的较量 // 163  
商场上的马拉松 // 166  
搞不定的采购 // 171  
谈判的致命武器 // 174  
08 垄断的价格

软件和毒品一样暴利 // 178  
完美的理由 // 181  
暴利的矿泉水 // 184  
谁决定和谁谈 // 186  
只能听天由命 // 190  
打垮心理和生理 // 191  
还是保命最重要 // 193  
成本是最高机密 // 196  
没有控制权 // 198  
客户的面子工程 // 200  
09 透支的市场  
这样就连升三级 // 205  
击败MBI的方法 // 209  
商场计中计 // 211  
永远不要沟通的话题 // 213  
新一代的木马屠城 // 215  
可以主动要求降价 // 219  
到底签还是不签 // 221  
有效但不健康的透支 // 224  
没有家的夜归人 // 228  
10 洗脑的成交  
不是在局内，就是在局外 // 231  
控制自己的下意识 // 233  
电梯里面的对决 // 235  
赢单的三要素 // 238  
我年轻可是我不傻 // 242  
没有公平的竞争 // 248  
广告的本质是成交 // 251  
有钱的不是中产 // 255  
11 关键的内线  
控制客户选择自己 // 259  
客户当我是透明人 // 263  
上有孙权，下有周郎 // 266  
避孕套的距离 // 268  
品牌还是牌子 // 269  
品牌的力量 // 272  
曲线可以救国 // 274  
雇来一堆麻烦 // 278  
可以计算的诚信 // 281  
12 抉择的官场  
忠诚在，黄金在 // 286  
办公室也有假摔 // 289  
输赢都能赢 // 292  
不能承受生命之重 // 294  
没钱的当哥哥 // 300  
做？没做？都一样 // 304  
自由不是免费的 // 306  
人的一天只有二十四小时 // 309  
13 摆平的内部  
老大们如何竞争 // 313  
翻本的生死牌 // 316  
漏洞都在底下 // 324  
一将功成万骨枯 // 327  
销售境界之以德服人 // 330

善弈者谋局，不善弈者谋子 // 333  
再选一个人生 // 336  
14 失误的短板  
没有白给的对手 // 338  
领导力的四要素 // 340  
生活工作要严格分开 // 343  
一句话说明重点 // 348  
打一单丢一单 // 352  
自己挖的陷阱 // 354  
老大请扛住 // 357  
15 玩命的老板  
不能就这么遗憾终生 // 361  
中国第一单 // 365  
I promise // 371  
我的产品0.22折？ // 372  
三利三害相取舍 // 374  
将在外，君令有所不受 // 377  
16 左右的决定  
天上和地下的感觉 // 382  
赌局还没有结束 // 386  
彻底被打垮 // 390  
到底谁废谁 // 392  
终于圆满了 // 395  
价值观决定一切 // 398  
首先是个男人 // 400  
不过是个坟头 // 401  
MBI公司相关人物组织结构图 // 404  
销售传递体系图 // 405  
SSM销售管理模式 // 406  
• • • • • ([收起](#))

[做单（全新版）](#) [下载链接1](#)

## 标签

销售

职场

商战小说

商业

营销

管理

个人管理

畅销书

## 评论

故事大概比鸡汤的杜拉拉真实得多。我觉得……主角挺猥琐的，让人心里怪不舒服。

-----  
迄今为止读过的最好的应用书

-----  
高手之间的过招，金字塔只有聪明的人才有机会爬。

-----  
人渣！入门级销售水平吧。毫无职业道德和人品可言

-----  
把自己的需求转化成别人的生死需求

-----  
be flexible.

-----  
2015年阅读

-----  
最主要是真的

mentor推荐的销售书籍。快速熟悉陌生领域的最好办法，就是先找到顶尖高手贴身模仿，同时参照书里的理论相验证。首先处理决定成败最首要三个条件中的唯一必要条件，再解决其余两个主要条件。要找到自己的跑到，跑得快、还要跑得远，所以到最后的决定因素都是谁身体好。

书里强调的分析相关人的真是需求，这个真是太妙了，现实生活真是这样，每个人的每个决定，其实都是带着自己感情或需求的，如果能洞察对方的真实需要，基本就可以控制对方的行为了，“料敌先机”大概也是这个意思吧。再有就是跳出桎梏，改变就是从跳出桎梏开始的，人怕的就是沉沦，惯性；投资人生、还是投机人生，这个也很重要，这两天刚好开始看“看懂财经新闻的第一本书”，开篇就讲了投资与投机。书里说的很多人做假卖pc，有的身陷囹圄，就是投机；主人公跳出原来的网关、改行销售，都可算是一种人生的投资，通过改变提升自己实力，让自己的未来充满更多可能。

对于刚入门的销售来说，确实是一本挺好的书。不再迷茫从哪里入手，虽然术还是要历练。

希望不要让我失望！失望

你是在卖自己的需求 还是在了解对方真正的需求

这是一部读来很有趣的书，就是那种读一本书体验一种不同生活的那种。

拜读了胡总的大作，超级精彩，超级励志，引发深思。埋头苦读了数个夜晚，不时合上书思考，不一样的人生，不一样的世界，在身边，也似乎能发现数个人的影子。引人入胜的故事，丝丝入扣的情感，流畅不羁的笔调。更加佩服起作者的经历。

一般般，书中的销售哲学简单来说是把握好所有利益相关人的需求从而控制局面，但最后结局就是低价中标。倒是尺度够大，几乎指名道姓的点出了相关厂商，为本书增加了

些噱头。

-----  
职场第三本

-----  
80%的美国女孩第一次是在君威的车里。

-----  
改变了现阶段的一些认知。

-----  
钻戒与刀子，术与道。

-----  
[做单（全新版）\\_下载链接1](#)

## 书评

前大半段，看的是热血澎湃，  
如教给俞弟的面试技巧、做单的形势判断、对高层人员的琢磨、二十个字以内的语言清晰明了还有刀子和钻戒理论等，  
都是一个个全新的知识点，只是师傅领进门，修行在个人。  
还得靠实际操练，变成自己的体系、理解点，才能完全领悟。 不知道世界上有多...

-----  
[做单（全新版）\\_下载链接1](#)