

商战往事



[商战往事_下载链接1](#)

著者:吴柏臣

出版者:电子工业出版社

出版时间:2015-4

装帧:平装

isbn:9787121257865

世有单子，然后有销售。

路边的销售常有，而单子不常有。

突然，天上掉下一个大单，抢单的道路瞬间拥挤，销售随时走向不归路……

在这条不归路上，通擎和朝腾狭路相逢，销售高手展开漫长的搏杀和史诗般对决，在故事的开端，通擎在两个项目上都处于劣势，要想赢单，必须超越朝腾，而朝腾把持这两个项目的销售都是王牌悍将，如何超越，这是《商战往事：解决方案销售与售前顾问协同打单实录》最大的看点和悬念。

在这个故事背景下，如何组织有效的技术交流，如何搞定关键甲方决策者，如何策划演示，如何应标，如何控标，如何反控标、防控标等构成《商战往事：解决方案销售与售前顾问协同打单实录》精彩对决的火花点。

《商战往事：解决方案销售与售前顾问协同打单实录》以销售及公关谋略为主线，售前咨询策略为辅线，使得方法上更加立体完善，并融入甲方选型决策和销售操作的场景，讲思想，但更讲落地，特别是本土情结的落地，呈现有关解决方案销售、项目销售的那种惊心动魄的操作方法和策略运用的体验。

《商战往事：解决方案销售与售前顾问协同打单实录》特别适合解决方案销售、项目销售、产品销售，以及售前顾问阅读，也适合项目经理、产品经理、对商战及IT职场感兴趣的人阅读。

作者介绍：

吴柏臣，网名：雾泊寒山

稳打稳扎IT从业15年，数百个销售项目一线拼杀，多年潜心问道于商战，终有所成。从事工程师、售前顾问、售前总监、大客户经理、解决方案经理等职务，国内解决方案销售及售前论坛SYSVS创始人，在多家公司从事解决方案销售及售前咨询、IT咨询工作。

作为解决方案销售实践专家，吴柏臣是第一个开创性地设计可操作的售前方法体系的专家和实践者，并在此基础上建立一套科学的售前管理规范，目前全国有超过280家IT企业接受过吴柏臣的售前培训和售前体系建设咨询。同时主持开发过《解决方案销售方法体系与实战培训-IT企业级项目版》课程，关注本土落地。

目录: 第一篇 使命召唤，东讨西伐

第一章 死亡之组

第二章 与狼共舞

第三章 曲线救国

第二篇 诸侯会盟，钱江潮落

第四章 黄金人

第五章 囚徒困境

第六章 825计划

第七章 让他不能抗拒地支持你？

第三篇 决战成都，烽火又起

第八章 技术交流

第九章 调研、杀手与陈仓

第十章 分包

第十一章 排他性支持

第十二章 投标与审判

第十三章 废墟与曙光

第四篇 会猎杭州，西湖问鼎

第十四章 西湖论剑

第十五章 考察与演示

第十六章 鹰击长空，鱼翔浅底
第十七章 怅寥廓，问苍茫大地
后记 商战三问
附录 故事人物与竞争格局
· · · · · (收起)

[商战往事](#) [下载链接1](#)

标签

售前

销售

解决方案

售前咨询

项目销售

职场

商战往事

好书，值得一读

评论

解决方案销售大片，结合这两年的工作越来越觉得销售其实不单单是卖产品，客户买的也不是一个软件或者方案，而是需求，软件功能的需求只是基本，在今天，太多的供应商可以满足客户的业务需求，为什么能选你，是因为你能满足各方的真实需求，这些背后需求挖掘的过程才是真正的难点，挖到满足他，顺理成章单子就是你的。

后悔没有早点读。没出校门或是刚出校门的对岗位背后的含义、真实的商业环境还是欠缺了解，读一本好的小说或多或少可以弥补。

为了了解售前读的，怎么说呢，只能当做故事来看！

IT行业销售小说，通过两个销售项目案例，讲解了从项目发起，需求挖掘，方案制定，投标应标等一系列销售环节。对IT行业的销售来说，比较有价值。因为是小说，文字轻松有感染力，读起来比较流畅。

和实际工作非常相像，结尾部分有点仓促

偶然看到有人推荐了这本关于解决方案型销售与售前的书。一气呵成读完，整书语言轻快。项目过程中的困难，焦灼，竞争对手分析，控标与反控标……历历在目。是一本值得一看的解决方案售前书籍。

胜兵先胜而后战

一直对这类职场小说官场小说什么很不屑。前言里作者说他的工作感悟多到“罄竹难书”…我就对这本书好感全无。但小说内容所展示的售前顾问工作，确实让我有一些收获，值得一读。

这个往事和售前产品有个毛关系，很明显作者以前很厉害，对一些大型的项目从提案到签合同，都是非常优秀的售前，但是对应一个学习成为一名售前产品经理，此书就真的是往事一提。

非常翔实，一看就是老炮写的，但是销售售前拿项目的时候谈恋爱闹别扭什么也太科幻了。

写得很真实，商场如战场，只有奋勇杀敌，才能打好每场仗。售前作为军师，要有能够运筹帷幄于千里的力量，进阶ing

销售之毒，你死我活。

#书架清空计划# 看不下去了 好评不知道哪儿刷出来的

20180215重读

在解决方案的销售过程当中，最合适的解决方案也许是A，可是最终被选定的可能是A加一，或者是A减一。复杂的环境之下，我们面临的过程和结果是扑朔迷离的，如同进入一个丛林，而满足需求的方案，只是其中的一棵树或者几棵树而已。

电信销量的典型案例

一般，无功无过

关键在于搞定核心客户。

实用型小说，居然还很好看

虽然文笔相当一般，但许多细节可以看得到实战经验的影子。最吸引人的莫过于在整个项目攻坚过程中销售和售后的配合，现实当中可能很难有这样配合默契的搭档，不过仍然可以当做一个努力的目标。

书评

《商战往事》应该是2015年项目销售大片了。看到最后，你最先想到的是什么？我想到的竟然是“霍武的邪！”与“吕让的毒！”由于与自己做的事情非常接近，所以本书看得也就非常快，两天搞定。这本书要从哪里说起呢？我觉得是“销售之毒”。而要说销售之毒，还得从温志成说起...

一、起因 《商战往事》出版时间并不长，能第一时间拜读一下还是很荣幸。书被推荐是在一个售前的QQ群，群里的人来自全国，什么北京、上海、广州、深圳都有，还有不少妹子，群里的都从事过售前、正在做售前或即将从事售前的，群里风气不错，大家活跃度比较高，在聊天时有人...

拿到《商战往事》，扉页是一首“序言之诗”。销售江湖，没有自由行走的花只有随风飘零的花瓣和风干的刀俎 所以…… 本书很干净，干净得如手中紧握的刀本书很温暖，温暖得如握紧刀柄的手 这是不是本书的灵魂？在去杭州出差的某个周五晚上，我终于合上了这本书。再次看到...

雾哥这本书7月份拿到翻了下目录没有看，因为太忙，我要看就一气看完，中秋节前几天，突然有时间了，花了几天终于看完。总之这本书在项目销售的操作上，人物刻画、真实度上处理得非常到位，也没有遇总理这样的奇葩情节，非常值得一看。我这个人一向简单，这本书对我来说，总结...

这本书中写得很深，很实在，很到位，适合处于各种阶段的IT售前从业者来阅读。刚入门者可以学习到大型复杂IT项目的销售过程和策略，从一开局就有一个很好的指引，知道未来的路应该如何走得更好；已经有经验的人可以全方位地深入学习，对比自身的不足，把那些经验带入自身的工...

一抬头就现在了，心神完全沉浸进去了，原来这就是销售！这就是售前！这本《商战往事》，宛若一本打开的三国演义，烽烟四起，诸侯林立，群雄逐鹿，士人奔走。或得一土而得一城，谋一人而定一国
原来销售犹如吕让的铺陈经营，层层把控；也有关亦豪的思绪清晰，正面拿下；还有狼性...

打单的残酷性，在两个项目的故事里被体现的淋漓尽致，悬念丛生。

作者用两则故事，深入浅出地揭示了售前工作的精髓。

做项目，不仅仅是做事情，更重要的是与人打交道。

领会客户的各种需求，积极利用和创造各种机会，打通与客户的关系，维系与客户之间的联络……如此同时，在...

大项目销售要想成功，必然是“销售关系” + “售前咨询”两种思路并进，销售搞定客户这个人，售前咨询搞定客户的问题这些事，似乎行业里，这是唯一的一本描写两个角色的一本书。

之所以说这本书很有诚意，除了把销售过程写得很翔实意外，更重要的是，把销售的道和术讲清楚了，95...

这本书看起来耐人寻味，也打开了对解决方案售前顾问和销售的认知的一扇门。

说说我从这本书里读到的收获吧！1.

深刻体会到与人斗、与天斗其乐无穷。一个眼神，一句话就是一个事实，行内人和行外人高下立见。2.解决方案销售和售前顾问的大概的角色定位和工作内容。最...

售前工作实战上适合大型项目的售前学习提高，从借鉴上适合大小项目的解决方案售前学习，其实也适合做销售的看看。售前和销售，是一纸之隔，很多时候很多东西可以互通。

好的售前没有碰到好的销售，或者好的售前体系没有好的营销体系搭档，就很有可能完不成书中交代的任务。

这是我读过最好的写售前方面的书，书中的售前顾问对拿下项目起到了至关重要的作用，虽然写的是运营商行业，但是运营商行业对信息化要求是最高的，能在这个行业里面做好售前顾问，再到其他行业做售前肯定没有问题，所以对所有想做好售前的人都有帮助。在销售方面，写的也比较细...

有产品，没有客户关系是不行的，有客户关系没有产品是不一定行的。搞好客户关系可以赢得客户信任，可以更详细的了解客户需求，从而制定更好的解决方案，同时还能避

免竞争对手的干扰。赢得客户信任既要有售前的服务支持，从技术，需求，方案等角度找到客户痛点，还要有销售的拉...

“项目需求在内外部运作中、竞争中会源源不断的给个人需求提供机会，而个人需求在这个基础上，还包括内外部环境变革中源源不断的给项目需求制造动机，一个问题、一个概念、一个挫折、甚至一个情绪，都会改变需求，其过程会变得扑朔迷离……”这段话写在了开篇，读完后，回顾时...

[商战往事 下载链接1](#)