

# 渠道无间



[渠道无间 下载链接1](#)

著者:师晓东

出版者:鹭江出版社

出版时间:2008-12

装帧:

isbn:9787806719770

《渠道无间:第一部真实刻画渠道管理的小说》写的是著名IT生产企业冠星电子为留住更

多利润，决定进行渠道改革——撤销省代理。一时间，渠道一片哗然。各路经销商使尽浑身解数，试图保住或争取更多利益；冠星内部不同岗位的员工也都蠢蠢欲动，希望在变革中争取一席之地。

冠星电子原浙江省经理甘长风在这次变革中临危受命，成为新成立的华东大区北区经理。在变革的主战场山东，面对来自各方面的挑战——昔日的老板、初恋情人、同事、新结识的代理商，等等，他将如何自处？

张力非的海兴公司是冠星在山东的总代理，和千千万万做代理起家的商人一样，张力非每天都处在矛盾之中：作为代理商，他必须把产品做好，这样厂家才会支持他，然而，销售越来越容易之时也是厂家收回利润和代理权之际。他该舍弃还是力争？甘长风这个老部下是否可以信任？省级代理商是否只能黯然退出？

这一场生产商和代理商之间的博弈，惊心动魄，伴随着谍影重重，究竟该如何收场？

商战、间谍、感情中融入作者冷静、理智的分析，使得情节丝丝入扣、引人入胜。

作者介绍：

师晓东，资深营销人、策划人、广告人，16年的工作经历中，做过教师、广播节目主持人、营销人、策划人。  
1992年起开始从事销售工作，从业务员做起，先后在多家知名IT企业担任部长、北方区总监、营销总监，直至执行总经理。  
2004年转型进入营销策划领域，现担任国内知名策划机构——智诚灵动营销策划机构总经理。

目录: 引子

第一章 鸿门之约  
第二章 走马上任  
第三章 大员到访  
第四章 疑窦丛生  
第五章 牛刀小试  
第六章 山雨欲来  
第七章 恍若隔世  
第八章 大战前夜  
第九章 内外交困  
第十章 情随事迁  
第十一章 匿影藏形  
第十二章 波澜再起  
第十三章 柳暗花明  
第十四章 运筹帷幄  
第十五章 出师不利  
第十六章 各显神通  
第十七章 峰回路转  
第十八章 真相大白  
第十九章 水到渠成  
第二十章 困兽犹斗  
大结局

· · · · · (收起)

[渠道无间](#) [下载链接1](#)

## 标签

渠道

小说

职场

渠道管理

销售

商业

经管

管理

## 评论

渠道无对错

很久以前看过的，内容记得不太清楚了，但应该挺不错的。

可能是因为第一次看这种书 有一点点收获 人情

渠道的核心在于在博弈中找到双方利益的平衡点。对于复杂纷繁的渠道环境，开始有那

么一点感觉了。。。

三流文笔，二流情节，一流渠道管理。

08年的书，现在读来仍不过时。“渠道”是中国最古老、最草根、最易学难精的一种销售模式。看完此书的亮点：渠道建设的护城河，代理商“卸磨杀驴”“保姆论”的宿命，以及渠道方法论也可以外推到所有精力与欲望不匹配的领域之中。

文笔一般，但渠道与厂商间的复杂还是表达出来

那些年网络还没这么发达，中间商可以赚差价；现在网络发达了，客户都知道直接网上搜终端厂商直接联系购买了，尤其是软件系统，还有现在的SAAS，几乎都是自己推广、增长获客，没什么中间商的事了。

前两周遇到一个早些年做中间代理商的销售的前辈，听他感叹，还是做厂商的销售有前途。

不过，通过这本书也大概了解了渠道商和生产商之间的各种关系、纠葛、剪不断理还乱。

在天涯上看过，名叫，在阳光下嘶叫的驴子；

文笔算不得特别好，但是故事很好，真实的阐述了在商场上怎样实现双赢！很有启发意义！不过，段位还是比较高的，要模仿就难了~

能够用一个故事让人了解渠道管理的方方面面，还是蛮有收获

厂商与代理，敌人与朋友，个中滋味，值得细细品味

有8.5分那么高吗？还是因为我不在这行，无法体会它的魅力。九道有点意思，选择之道，拓展之道、平衡之道、暗战之道、管控之道、下沉之道、借力之道、分担之道、畅通之道，遇事要随机应变，但万变不离其宗，道不变。道是共赢、量材而用、正派、君子爱财 取之有道？

本着案例学习的态度读完这本小说。显而易见，这是个错误的决定——小说必然不是案例，不可以像案例一样先把整个背景交代的清清楚楚，但这也印证了“无巧不成书”的道理。但其中所讲述许多渠道销售理论还是很有借鉴意义，受益良多。作者在本书中一直从正反两面强调职场的职业素养的重要意义！这让我想到了自己一个销售大神同学的保持良好职业素养将销售做到极致的工作信条。从文艺和现实两个方面，再次证明职业素养的重要意义。

111111111111

高三时读的一部小说，我承认影响到我了

比较简单，还可以

[渠道无间 下载链接1](#)

## 书评

商业的本质是什么？利益！

有一个损友，叫丁约翰。他曾经把行业里最大的一个竞争对手逼出行业，但后来他被老板卸磨杀驴式地撵走。为了东山再起，他最后居然恬着脸去找到旧日的对手。由于有共同的利益，曾经的敌人终于还是联合了起来。

不同的行业有不同的游戏规则，有的行业适...

我的段数太低，写不出像样的评论。这本书很真实，很逻辑，很现实。看完后值得仔细回味，好好想想接下来该怎么做。

[渠道无间 下载链接1](#)