

虎口夺单



[虎口夺单 下载链接1](#)

著者:[美] 马克

出版者:北京大学出版社

出版时间:2009-1

装帧:

isbn:9787301147856

知名品牌公司的品牌压力，同类品牌激烈的价格冲击和各种阴招怪招，常常使销售人员处于夹缝之中，每一次成功销售都只能是虎口夺食。《虎口夺单》是一本为中国90%以上的销售人员所写的精彩销售培训小说，它以可复制的实战性、可感触的真实性教给销售员如何以“狼性”品质在“虎口”夺单。

销售高手乔林突然接到一个销售任务。事态紧急，连夜分析销售线索，了解客户需求，结论：成功率只有20%。是放弃还是坚持？王总将选择权给了乔林。面对客户紧闭的大门，面对高途、迅提公司强势的品牌与凶悍的作风，乔林相信：狭路相逢，勇者胜。

乔林带领团队敲开了客户的大门，找到了三重内线，结识了总经理和副总经理，扭转了客户的决策流程，事态从此峰回路转……二十多个日日夜夜的“浴血奋战”，终于完成石破天惊的销售大逆转。

捕猎归来，大获全胜之后，乔林半推半就地被推上内部销售培训师的位置，从此开始了对两只小狼——鲁捷和李静的强化训练……

作者介绍：

马克，中华讲师网、阿里巴巴直播中心销售培训师，《销售与市场》杂志特约撰稿人兼顾问，CRM客户关系管理专家，SalesOK CRM、好易管CRM总架构师。

马老师从基层销售做起，长期奋战在市场一线，拥有近十年的销售管理及培训经验，熟知每个阶段销售人员在想什么、做什么、困惑在哪里。

马老师为众多的中外企业提供过销售培训，包括：长城证券、华安保险、江南阀门、波司登、苏阿姨食品、威孚精密机械、克诺尔车辆设备、希杰（中国）、德国莱尼电气、三菱、迅达。

主讲课程：实战销售技巧、商务谈判技巧、顾问式销售、大客户销售、门店销售。

目录：

[虎口夺单 下载链接1](#)

标签

销售

营销

商战

管理经营

营销策划

商业

成长

小说

评论

技巧不错，但是是否实用就看个人的消化和吸收了

新实习的第一天。。。尼玛，，就看着书。。。真是蛋疼。。
书本身倒还不错，但要慢慢消化。销售这东西，实践出真知！
PS：真心不喜欢勾心斗角……

和《输赢》一样值得看

看销售的书总会有一种思路大开的感觉（虽然这只是第二本）。回想父母的性格和自己的成长经历，愈发觉得应该做段时间销售这种走江湖的职业来积累社会经验和完善自己的性格。看了这么多的理论，我要实践！实践！实践！！

纪念我三个月的销售经历/故事还是有点吸引人 销售说的好听是要才思敏捷
说的不好听是要不择手段

借书去……希望不会找不到。营销初级推荐给小朋友看看。

后面讲培训新员工的知识很好

第一次看商战小说，里面多次看见同事的身影，原来我身边的同事已经是专业销售了！
以后要多学着点～

出奇的好，平常受了很多传统的科班式的销售培训，这本书把大理论用通俗易懂的对话形式表达出来，又融合了很多作者生平感悟，读完酣畅淋漓，恨不能起立鼓掌。

实战性很强的一个销售过程和销售培训，适合新手

2015/1/10-2015/1/16读过第一遍。最大的亮点就是能帮助建立一个关于销售流程的框架，通过对话的形式来表达要点纯粹是在浪费读者时间。

我销售人生的第一课

洞见未来

启发很大

一本值得一看的营销书籍。

这个作者更像是个作家，思想价值层面的内容更多，都说销售兜售的是自己，这本书的理念是经粉饰的，上得了台面不定下得了厨房。不过人性的贪婪在于面子里子都是要的，值得一看。

ERP实战

还不错，此类商战几乎一样，圈子圈套、输赢、虎口夺单

绝对值得一读的销售高手训练书！情景小说式没有枯燥的说教，非常贴近销售，是一本不可多得的好书！

没有什么文学层面的润饰，可以做真实版的教科书

[虎口夺单 下载链接1](#)

书评

《虎口夺单》是一本系统性的教科书。本来我对学习用书挺抵触的，觉得一向是些无聊的说教。这本书拿到之后翻了一下，竟然是少有的用小说形式展现出来的教科书。跟刚工作时翻看的《杜拉拉升职记》同样是以小说形式展现职场教学很相似。所以，拿到这本书便立刻花了两天时间完整的...

一篇小文，还是美文。讲述了一次完整的营销体验。还是有许多值得借鉴的地方。比如主角的热情和毅力。和经验。和团队的协作精神。和对于后续员工的培养。作为一种社会单元的小部分。热情激烈。只是不能太过热情激励。

大学刚毕业？底薪又高有稳定的工作还没找到？销售的门槛比较低就进入了这个行业？似乎有着丰厚的提成也觉得这个工作是个不错的选择，但是却觉得开单很难或者持续出单很难？恭喜你们了！这本书是你们想要的！！前部是像小说一样把你带入情节之中！！毕竟有很多人还是...

[虎口夺单 下载链接1](#)