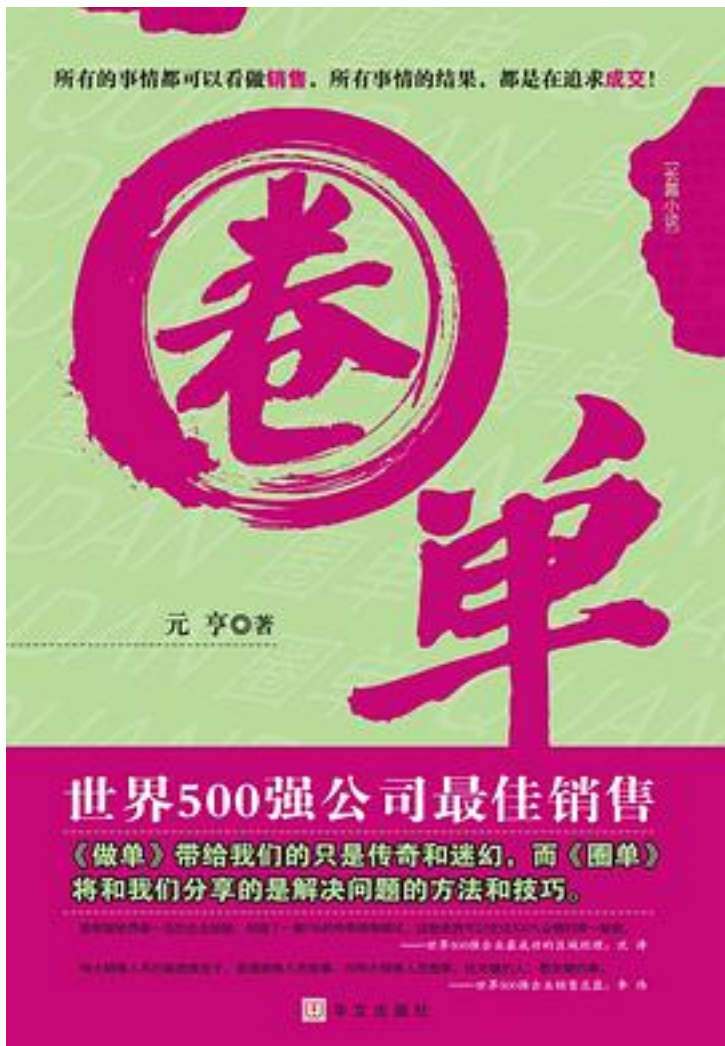


圈单



[圈单_下载链接1](#)

著者:元亨

出版者:华文出版社

出版时间:2010-1

装帧:平装

isbn:9787507528886

销售圣经：FBI，探讨业绩翻倍的实战技巧

我根据世界最一流的企业经验，创造了一套FBI的传奇销售模式，这就是我可以完成200%的业绩的唯一秘密。

——世界500强企业最成功的区域经理：沈涛

伟大销售人员的秘密就在于，普通销售人员做事，而伟大销售人员想事。要想市场有彻底，彻彻底底，那种从国占区到解放区的那种变化，就必须想事。找关键的人，想关键的事。

——世界500强企业销售总监：李伟

沈涛，世界500强企业最年轻的区域经理，80后最佳销售。

他创造了完美理论：FBI完美销售理论，号称不败销售。

实习两年，升任吉林省区域经理，
并在一年时间内实现完成率200%、市场份额超90%的优异成绩。

就在他春风得意之时，却因得罪原湖南区域经理高智，被调任湖南市场。此时，他陷入到一个销售困境：下属同事刁难、客户声称要打断他一条腿、零售系统惨遭狙击……

沈涛运用FBI系统，成功扭转湖南市场，业绩飙升全国第一。

但是，此时公司结构调整，高智成为自己顶头上司，死死卡住他。自己的员工也背叛出去，投奔了自己最大的合作方，联合起来压制他……

沈涛内忧外患，四面楚歌。

且看他如何通过FBI传奇理论走出困局，圈住订单。

作者介绍:

元亨，世界500强企业大区经理，营销学院特邀讲师。

大学时期，曾任中南大学学生会主席、湖南学生联合会执行主席。

毕业后进入知名企业，实习一年，就升任区域经理，成为公司最年轻、升职最快的区域经理。面对东北市场，曾在短短半年时间内，将销售由完成率50%提升到200%，创下业绩神话。

面对区域市场，市场份额超过90%，创造新的业绩神话，全国第一。

受邀参加第一财经频道“头脑风暴”栏目中，发动“跳槽不如夺位”职场新选择。

著有《破围——大区经理的博弈》、商小说获奖作品《夺位》等书。

目录: 第一章 FBI销售圣经第二章 三金第三章 蛀虫第四章 看不见的敌人第五章 应酬第六章 泡客户第七章 危机第八章 变动第九章 成长第十章 28理论第十一章 生或死第十二章 对手第十三章 报价第十四章 沟通第十五章 说服第十六章 生意人的原则第十七章 一分钟说服力第十八章 职业经理人第十九章 窜货第二十章 挑战

• • • • • ([收起](#))

[圈单 下载链接1](#)

标签

销售

职场小说

商战

销售术业

营销

职场

经济

有点意思

评论

总是喜欢把这种职场竞争的小说当消遣来看~ 算不上多好，但还是有收获的

对于零售的日化行业可能有比较大的全借鉴意义。

如果是营销专业的，应该好好看看这本书。

关于快消的销售，跟经销商+超市的联系，谈判的方法

往正确的方向深入再深入思考

商场如战场？就在你最熟悉的生活周围，每天都在上演抢夺

元亨对于营销策略和品牌区域规划挺有心的 他的 fbi理论对待客户像对待婴儿一样 还有营销不是像饿狼 而是像蜜蜂一样勤奋冷静 挺受用的 不过 太多勾心斗角的场面描写 看着有点晕

作者的销售功底值得借鉴

[圈单_下载链接1](#)

书评

[圈单_下载链接1](#)