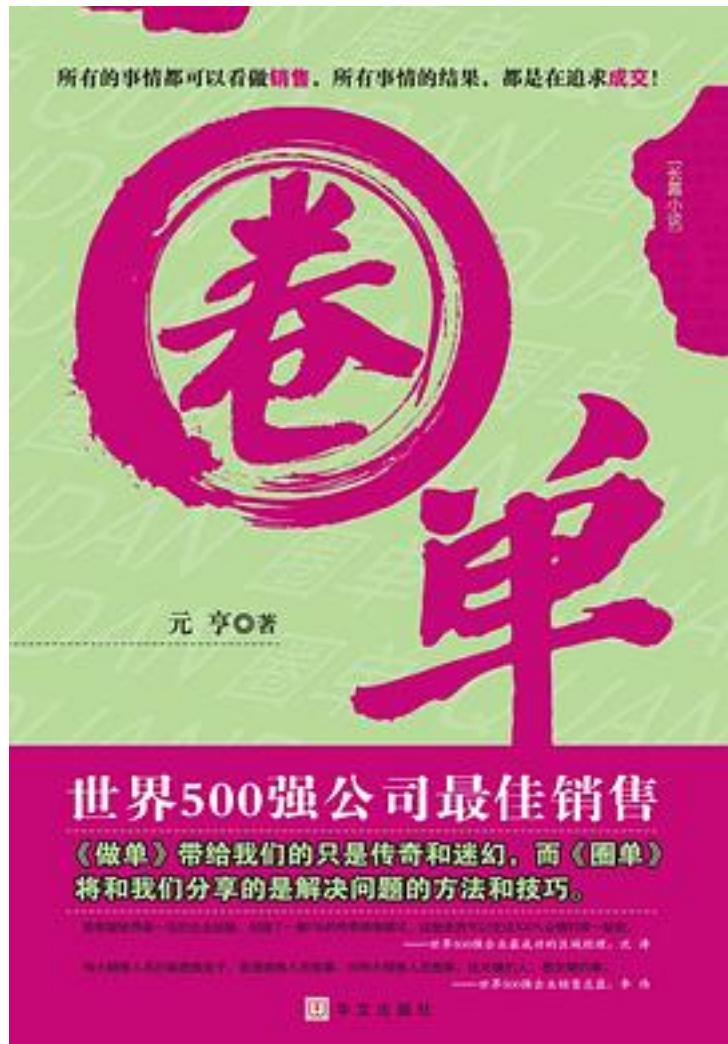


# 圈单



[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《破围一大区经理的博弈》、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](#)