

《美女销售做单记》

图书基本信息

书名：《美女销售做单记》

13位ISBN编号：9787801712790

10位ISBN编号：780171279X

出版时间：2001-01

出版社：大众文艺出版社

作者：北雪飘飞

页数：241

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《美女销售做单记》

内容概要

《美女销售做单记:不常规出牌的销售成功记》内容简介：美女销售一直就是个暧昧的存在，客户不认可你，认为你只是个花瓶。上司对你不怀好意，暗示你可否来点潜规则。同事不待见你，认为你签的单一定是用了不正当手段，久而久之，就连男友也开始对你不信任，时不时揣测你的行踪！这是一个女大学生到千万富姐的真实励志故事，这也是一个美女销售不按常规出牌的成功记，同时我们也在这里看到了一个女人的坚守、抵抗与沦陷。所以，一定的，它的出现必然引起热议，从天涯到榕树下再到搜狐网，所到之处，点击高居不下，潜水多时的天涯第一写手慕容雪村，更是不顾千万网友的反对，将这本小说进行强势推荐，这也引发天涯有史以来最大的一次倒版事件。美女就是生产力，手段就是竞争力，进可淑女，退可妓女，与每个年龄层的人都保持相融性，在面对一个上亿元的省级工程，无权无势的美女销售韩雪是如何拿下这个工程的难道只是靠美色，手段与那不到最后一刻绝不放弃的韧性吗？其实，做过销售的都明白，真正的销售在产品之外，同时也在美女之外！

《美女销售做单记》

作者简介

北雪飘飞，原名韩雪，某跨国公司金牌销售，职业经理人。曾因在网上写自己的不按常规出牌销售记，在各大网站引起巨大争议，有人根据她的所在城市，所写经历对号入座套出许多影响重大的销售项目。这也迫使她写了半就不再往下写。事过多年，她终于将这部被网友评为“史上最残酷的销售生存实录”写完。

《美女销售做单记》

书籍目录

一 痛苦的决定二 第一次上班三 只陪酒不卖身四 没有目标的旅行五 我是你的天使吗六 第一次进公安局七 我会永远记得你八 去天津开始新生活九 阴谋与爱情十 初涉销售业十一 拿下九十八万的合同十二 被隐瞒的真相十三 永失我爱十四 墓地婚礼返津十五 那些必然的巧十六 争取当经理十七 董事长知道我做过小姐了十八 宾馆里的兽行十九 组建天津办事处二十 被人给耍了二十一 五百一十二万的订单二十二 是恋爱的感觉吗二十三 被拍裸照二十四 袁野救了我二十五 激情过后是空虚二十六 萧萧给我的惊喜二十七 爱情与事业二十八 开不了口二十九 权色交易三十 男人是什么东西三十一 谜一样三十二 无处告别三十三 梦里花落知多少三十四 代价三十五 帐坐一夜三十六 结识大人物三十七 新同事雨微三十八 神秘的QQ留言三十九 策划和李海山的邂逅四十 和张东的一次长谈四十一 北京之行四十二 第一次排兵布阵四十三 张东出事了四十四 不是谁都能做销售的四十五 和李海山的第二次见面四十六 要不要和李海山上朗四十七 意料之外四十八 开标前夕四十九 爱情是什么五十五 月的离别五十一 我要去远方后记

章节摘录

一痛苦的决定 也许所有的理由都不是理由，所有的借口都不是借口。没有人会关心你选择和决定时的痛苦和无奈，别人看到的只是他自以为的事实。四年的大学生活结束了，随着结束的还有将近四年的恋爱。出身贫寒的男朋友肖亮在毕业前终于选择了一个富商的女儿，这让我深切意识到美好和爱情在现实的风雨中是多么的脆弱、不堪一击。对于此前把爱情当作是自己一切的女孩来说，这样的事情是多么的残酷、残忍是可想而知的。可就在这个需要温暖和安慰的时候，爸爸开着家里最值钱的农用三轮车翻到了山谷丧生，妈妈则断了双腿。安葬父亲、给母亲治病，使本来因供我上学就外债累累的家里雪上加霜，也让我的工作没通过试用期。当妈妈拄着双拐能自理生活的时候，我决定回到上学的城市——鞍山，要尽快找到工作以维持我们母女的生存和偿还欠下乡亲们的五万元外债。就这样带着十元钱，走了一天一夜，我才到了同学姗姗在鞍山租的房子里。记不得喝了多少水吃了多少东西，当我吃完后冲洗掉一身风尘换好姗姗的衣服时，只见天性活泼的姗姗眼里竟含满泪水：

“雪儿，出什么事了？快告诉我！”我简单把发生的事情告诉完姗姗的时候，便再也控制不住自己，全不管已是深夜放声大哭。姗姗心疼地搂着我：“雪儿，这么大的事情怎么不告诉我？让我去陪陪你也好呀。肖亮知道吗？”“当时我都懵了，再说找电话也不容易，谁都没告诉。只是后来给单位去个电话请假，可他们已经不要我了，说旷工一周多没办法不开。”“那以后打算怎么办呀？”“我也不知道，先找工作吧，我得养我妈，她现在干不了活了。”“肖亮知道吗？”姗姗又问了一遍。“不知道。都分手了，还告诉他干什么！”“要不我们去那地方吧，钱很好挣的。”姗姗小心翼翼的说。我知道姗姗的意思，因为上学的时候我们间就没有秘密。她的家在贫困的朝阳的农村，天生爱美和好强的她受不了时尚的诱惑，那些衣服、小东西、手机等真是太有诱惑力，她无法抵制这种诱惑，她不能不去拥有这些。于是她就偷偷去坐台，然后用那些钱买想要的东西。开始的时候我没少劝她，可她总是告诉我她去的地方很好、很文明，没有我想象的那些事情，还说鞍山的娱乐场所分工很清楚，想干什么有想干什么的地方，她去的地方不是干那些事情的地方。我不知道她说的是不是真的，但姗姗的美貌还是让我常常替她担心。此时听姗姗说这话，不知为什么心里竟然一动，但只是一动而已。

7月的鞍山很热，我用了整整一个月的时间也没有找到合适的工作。姗姗说过段时间再找吧，没单位愿意要整天哭丧个脸并且沉默寡言的人的。她说她先养着我和妈妈。这让我好感动，可怎么能总花姗姗的钱呢？要知道姗姗是很在乎钱的，那大多可是她牺牲尊严换来的啊！是的，绝对不能再继续花姗姗的钱了，绝对不能！七月底的傍晚，阴了一天的天上终于下起雨来。雨丝很细，凉凉的、柔柔的，是北方难得一见的细雨。没有打伞，我独自默默走在灯红酒绿的繁华街道上，是那么强烈感受到孤独与无助。想起死去的爸爸，想起拄着双拐的妈妈那期待的更无助的目光，也想起曾经让同学们无比羡慕与嫉妒的和肖亮的爱情，面对这些一向柔弱的我第一次想到了死。在家里的时候一直被父母呵护着，尽管很贫寒但什么事情都有爸爸挡着。后来来鞍山上大学，不久就和肖亮恋爱了，于是他便责无旁贷的担负起呵护我的工作。可现在爸爸不在了，肖亮也离开了我，我怎么办呀？夜色中、路灯下、细雨里，没有人注意到一个女孩的泪水。那些居民楼窗子里亮起的灯光是那么的温暖，又是那么的遥不可及。找到了工作又怎样？每月不足千元的工资对一个身负外债和没有立足之地的人来说又能改变什么？要么去死，要么就去...想到这儿我不敢往下想了，紧张地看看周围的行人像做贼似的逃回住所。没想到姗姗竟在家，她全然没有注意到我的不正常，兴高采烈告诉我有人送她那款她梦想已久的手机啦。

“姗姗，你今晚没出去不是专门为了等着让我看这破电话吧？”我尽量用语言让自己平静下来。“是啊是啊，就是要给你看的呀，谁让你是我的宝宝呢。嘻嘻，雪儿，别生气，只能把旧的给你了，不能把新的给你。走，我们出去大吃一顿，庆祝庆祝。”姗姗选的吃饭地点竟是国际大酒店，是鞍山市第一家五星级酒店，是普通百姓只能远远看着的地方。在进门的时候我迟疑起来，这要花多少钱啊。姗姗笑着拉我的手直奔二楼餐厅。大餐厅里人很多，但一点都不嘈杂，柔和的轻音乐缓缓流淌，和刚刚自己在雨中的情景形成了鲜明的对比。难道这就是生活？难道这就是现实？公平吗？不公平吗？我找不到答案。姗姗极认真点菜，微微低着头，柔顺的长发披在肩上，那样子可爱极了。人们说两个美丽的女孩子是很难成为好朋友的，可我们却是个例外，是很亲密的朋友。那种细腻的友情很美好，甚至有点类似于爱情，甜甜蜜蜜的。吃饭的时候姗姗告诉我说其实这里的菜不比外面的其他酒店贵，只是大家以为贵而已。

看着姗姗我突然意识到，对于一个生活在底层的小老百姓来说天堂只是一个永远无法实现的梦，但对于漂亮的女孩子来说，只要你愿意，哪怕是天堂也会触手可及。记得肖亮曾说过：城市和偏僻的家

《美女销售做单记》

乡不一样，这里不相信眼泪，但崇拜金钱和地位，没有金钱和地位有时连狗都不如！就这样，在鞍山最豪华的五星级酒店，我终于做出了将影响今生的决定：和姗姗一起去做服务小姐，我给自己的心里定下一条底线：只陪酒，不卖身。

二第一次上班 7月31日，我会永远记得这一天，因为在这一天里我经历了很多第一次，而这些第一次注定会影响到我的一生。虽然决定去做小姐了，但一想到去那个从未去过的地方面对陌生的男人心里便充满恐惧。没有人逼我，是自己做的决定，可依然觉得好委屈，想哭很想哭。姗姗喋喋不休地给我讲注意事项和介绍那里的情况，还把她去那里穿的所有衣服都拿了出来，一件件让我试穿。当穿着最后定下来的衣服被姗姗推到穿衣镜前，看着镜子里陌生的自己，我再也忍不住泪水，呜呜哭了起来。姗姗从后面抱住我，安慰道：“等挣到了钱你就该笑了。雪儿，高兴起来，没什么的，反正这里没人认识我们，有了钱我们就有了一切。乖，不许哭。”突然想爸爸了，要是他在，我就不会自愿地让人去欺负！也想妈妈，想的不敢想。也想起学生时代，那么用功学习，虽然考的大学不怎么样，但毕竟是我们那个山沟里几十年来第一个大学生啊！难道学了那么多知识就是为了到城里当小姐？也想起肖亮，我恨他！是他的背叛伤害了我，让我不再珍惜自己，让我对自己残忍，让我想用堕落的方式发泄……姗姗说她先买些吃的去，让我在家里等，然后吃完午饭就去歌舞大世界。

天没有晴，阴沉沉的，雨却在昨天夜里停了。站在窗前，望着朦胧的立山，所有昔日熟悉的景物都成了我现在伤心的理由。一直保守的我就要变成坏女孩了，是的，坏女孩，很坏很坏的女孩！姗姗去了很久才回来，她把吃的东西放到厨房，然后拿起梳妆台上说要送给我的手机，并把刚刚新买来的手机卡装进去递给我：“雪儿，从现在开始你就是手机族了，卡已给你买好了，干我们这行没手机咋行，给——”接过手机，我竟不知如何表达对姗姗的感激，只觉得泪水又流了出来。“怎么啦又？都成林妹妹啦，好了好了，那我不给你了还不行吗？”“姗姗，你真好！”“那当然，谁让我们的雪儿这么好看呢，想不对你好都不行。”我尽量让自己想有钱后的事情，不敢去想挣钱的过程。每月净剩5000元应该是没有问题的，那么一年下来就有6万，可以买一套旧楼房，可以把妈妈接到城里来。然后再继续奋斗等到有足够的钱时，争取自己开美容店或服装店什么的，但干正经的事业要离开鞍山，那么去哪里呢？大连是我向往的地方，对，就去大连，然后在大连嫁人、生子，过平常幸福的生活。这样想着，心情平静了许多。姗姗说下午一点就带我去，现在已11点了，该吃饭了。生活总是有太多的不可预知性，将会发生什么我们永远都不知道，哪怕已做了充分的准备。来前想的计划的都被我陪的第一个客人给打乱了。我和姗姗还没走到小姐呆的房间，就被一个正准备去选小姐的先生拦住：“就你了！”

感觉心紧张得一阵狂跳，我求援似的地抓紧姗姗的手，姗姗却调皮的吐了下舌头，轻轻抽出手，在我耳边说：“放心去吧，凭我的经验这个人不是色狼，别怕。”就这样，我便开始了过去连想都没想过的小姐生活。在KTV包房里，借着昏暗的灯光，我偷偷打量着这个陌生的男人：30多岁的样子，清瘦，刚才随他往房间走的时候，感觉他很高，至少180，因为我168，又穿着高跟鞋，可还是比他矮很多。看上去他很疲乏的样子，没有和我搭话，熟练的用点歌器一连点了好多的歌。他烟抽的很凶，就是在唱歌的时候也夹着点燃的烟。他的歌唱的一般，但很用情，很感染人，仿佛在用生命唱，苍凉、悲壮、但不颓废。我一直老老实实坐在他身边，他则好象我不存在似的，一连唱了10首才把麦克递给我：“你唱吧。”唱歌我是不怕的，至少比他唱的要好，可糟糕的是我手捧着歌本就是点不出歌，该死的点歌器怎么也用不好。他冷冷看了看我，拿过点歌器：“告诉我你要唱的歌的编号。”“A1212。”他麻利点了出来，是许茹云的《我依然爱你》。我不知道为什么会点这首歌，但就是想唱这首。音乐起，我默默站起来，想起昨晚的雨、想起爸爸、想起妈妈、也想起那失去了的爱情。我的心在哭，我的爱在哭，哭我的曾经，更哭我的现在。唱完才发现他正默默望着我，并不停抽着烟。“你是新来的？”“恩，第一天，您是我第一个客人。”“哦？这里我常来，但都是请朋友。今天我也是第一次自己请自己，第一次自己为自己找小姐。”听他这样说，我本想说类似我们有缘什么的，可却怎么也说不出来。良久，他才打破了沉默：“这里太闷，走，我们换个地方。”“换个地方？去哪里？”我一下子紧张起来。“保龄，可以一起去吗？”“当然可以啦。”那是一个比这里更安全和健康的场所，我高兴的答应道。这是我第一次去保龄球馆。没想到他打保龄力气那么大，用16磅的，并且球速很快。保龄馆里的人很少，休息时我们便开始聊天。于是知道了他的名字叫袁野，我也告诉他我叫雪儿。袁野抽烟的样子很有男人味，除了目光有些冷以外我找不到其他的缺点，而这种冷冷的目光却是让人难以忘掉的。不知道为什么，总觉得好象在哪里见过他，可22年来我确实没有见到过这么清瘦但又很男人的人。后来袁野对我说我们的相识是一个躲不开的必然错误，但这并不影响它的美丽和忧伤。这或许并不

《美女销售做单记》

能定义为我的第一次坐台，但我的生活却从这一刻彻底改变了。打完球已到了晚饭的时间，于是我们去府兴楼吃火锅，然后又去了酒吧。我们说的话并不多，但在午夜分手的时候，我们知道大家已是朋友，特殊的朋友。最后，当他把一叠百元钞票递给我的时候，我没有接。他迟疑一下抽出两张再次递给我，这次我接了过来，要不是真的太需要钱我还是不会收的，但接钱时我的脸还是热了，很不好意思。

《美女销售做单记》

媒体关注与评论

被千万网友评为“史上最残酷的销售生存实录”，网上点击过亿，回帖有18000多帖。真实记录一个三陪女到金牌销售的不常规出牌奋斗史。美女就是生产力，手段就是竞争力，做人就是做单！天涯第一写手慕容雪村将本书进行强势推荐，曾引发天涯社区最大的一次的倒版事件。一部让金牌销售无力反击的不按常规出牌销售成功记。一个女人从放纵回归纯真的心灵史。

《美女销售做单记》

编辑推荐

美女就是生产力，手段就是竞争力，做人就是做单。 慕容雪村倾力推荐的职场残酷生存录，上金牌销售无力反击，不按常规出牌的销售成功记。 媒体推荐： 被千万网友评为“史上最残酷的销售生存实录”，网上点击过亿，回帖有18000多帖。真实记录一个三陪女到金牌销售的不常规出牌奋斗史，近可淑女退看妓女。 美女就是生产力，手段就是竞争力，做人就是做单！天涯第一写手慕容雪村将本书进行强势推荐，曾引发天涯社区最大的一次的倒版事件。 一部让金牌销售无力反击的不按常规出牌销售成功记。一个女人从放纵回归纯真的心灵史。

《美女销售做单记》

精彩短评

- 1、总体来说挺垃圾的一本书，说言情不言情，说销售又没有任何销售值得借鉴的思路
- 买了这么多销售方面的书籍，这本最差，真不值得去读，浪费时间
- 2、根本没有实质内容，太多的只是故事而已！学不到东西，只能用作消遣罢了！只要是女人都可以用这种方式！
- 3、虚拟与真实之间，值得一看。
- 4、太难看了。。。。
- 5、用很快的速度看完的这本书，说实话，其中就象读者说的，关于心理暗示的作法用的比较多，这的确符合中国目前的国情，看完全书，一个没有任何背景的女销售好象除了色没什么可利用的了，一切的智慧也建立在色的基础上，悲哀呀
- 6、看了一段，一般
- 7、很写实的一本书，一口气读完了！
- 8、情感内容上很丰富，但在实际的销售工作上写的内容太少，感觉与书名很不相符，内容很表面完全不够深入，这不由得让我觉得买这本书很不值，含金量太低。
- 9、只用2个晚上扫扫看看就OK。。。
- 10、美女销售卖身记
- 11、BS宣传方。这本书应该当作社会书或者干脆宣传成成长史好了，以销售的名义来做宣传，太空了。也许作者是搞销售的出身，不过她的感悟不能宣传成营销，最多是成长史
- 12、内容相当垃圾
讲的很肤浅
看到80%实在是看不下去了！
- 13、我是第二次看到用女主角做第一身寫出一個故事。作為男性的我，感覺很新鮮，可以感受女性的內心所想，可以從第一身了解女性。寫一個女大學生勵志故事，女主角用自己身體尊嚴換取她所需，但是誰也不能責怪她，誰要責怪她，請先用道德規範秤衡自己，一切求活、求存、求飽的方法，適應環境，如何使自己更好活下去，實在是一切生物的本能，是最主要的生活目標。滿口仁義道德的人，心中想的可能恰好相反，行為也可能更不堪。現實生活中，除了很少數的人，那一個都在出賣自己，男銷售也出賣尊嚴，男銷售們又有多少簽的單一定是用了正當手段。專業如老師也出賣知識，道德的始創人孔丘，還不是在帝王前出賣尊嚴，在學生前出賣知識，還長久為禍中國女性。故事本身是一個好故事，可惜文章平平，錯失良機，我相信作者的寫作能力還有很大的上進空間。
- 14、这本书讲了销售的一些另外一面，让人更多认识销售行业，为了拿单，一些行为是否可行呢？
- 15、不错.....不过后面结尾不怎么样.....
- 16、内容很差劲
- 17、看着还不错，推荐一下！！
- 18、之前没有写过标记，一本职场小说，印象中里面涉及了一些美女销售的潜规则！
- 19、额。。。生活就是这么现实么？？
- 20、不错的书,帮朋友买的.他很喜欢.
- 21、这本书最大的失败就是书名 怎么起的 想什么呢 明明内容跟销售没什么大的关系 而且到后来越写越差劲
- 22、**了，不好看
- 23、只读了一页，就知道是小朋友写的！
- 24、这本书把，没多大实际意义。你说吸引眼球把，也一般，为什么呢，作者里面的故事我感觉是个销售或者任何一个女性工作者都会遇到的，艰辛谈不上，可能初期有做小姐，改行的销售而已把。读者从中学不到什么东西，一点销售内涵都没有，有点像读报或者故事会。个人感觉没多大营养，当看报纸了
- 25、波澜不惊地看完这本书，合上书的刹那有种被骗的感觉。

《美女销售做单记》

47、写的比较粗犷，没有内容。

48、人生很难平衡，有时往往需要你用一个缺口去平衡另一个缺口。

49、没有看完，看着名字就买了

50、波澜不惊地看完第十三章，所涉及到的销售金额也不过一百万，而且还是靠重操旧业“卖身”得来的。我看不出这和成功案例有任何瓜葛。倒并不是说销售的成功一定要和金额的多寡完全划上等号，同时也承认销售过程里隐含着许多隐晦且灰色甚至黑色黄色，然至少要有一些值得人们学习的技巧，有一些能够为后来人所警示或效仿的范例。这些，和简单的权色交易是完全不同的两个概念。就如同当下热播的某剧，说是因给人一种向往当小三的揣测而遭人非议一般，当然那剧遭此非议或许有由于少部分人反应过度的嫌疑，又或者由于触动了某些能拉动GDP的大XXX商的神经，种种原因，因人而异吧！但什么值得提倡，什么值得宣扬，这是关乎社会道德伦理底线的问题。本来还耐着性子，想继续往下看，或许会有精彩的涌现，总不至于那个所谓的“不按常规出牌”所指的就只是陪人睡觉吧？！结果，看完第十八章，实在看不下去了！很郁闷，又买了本这样的书。因为我根本看不出这本书能给读者带来任何的愉悦、知识或者教益。露你露不过三级片明星直接干脆，黄你黄不过《废都》可以打方格教人去意淫，贫你也没见学到赖宝的十分之一。实在不晓得该如何说了！看来，在文学作品的出版、发行和营销方面也要来一场深度的“打假”！吃的假、用的假那已不稀奇了，完了足球假、篮球假，现在倒好，文化产业也开始假货泛滥了。侯老先生那个满脸横肉的儿子到处做假广告，还能傍着在《密战》里演一角儿被央视所宣传，这不明显的鼓励造假吗？！再说回到这出版书和网站推广销售书，那些假宣传假的溢美滥词、名不副实，和那些搞虚假销售的有什么两样呢？！从物质的假，进化到精神文化的假，看来国人急功近利的思想是变本加厉了。

51、真实

52、说实话有受骗的感觉，本人抱着该书是如何讲销售的，但看完之后却是一本小说，一个故事，确实该故事写得不错。所以我仅仅将她看完而已。

53、一个没主见的人偶然成功有啥好炫耀的？只看了开头就发现对“小姐”充满了臆想，太假...果断不看了...

54、有一些东西还是不错的，对于我来说值得读，对于一些阅卷无数的人还是别读了。

55、内容与腰封的推荐不相符！

绝对是让人后悔的产品：要情节没情节，要深度没深度，看后真是感觉浪费时间。

也许作者真是有很多的经历和感受，但是产品中什么都没表现出来。

如果你想从中学习一些销售方面的东西，你会失望的。

结尾的设计尤其荒诞而莫名其妙。

我把它称为产品而不是作品，就在于它太粗陋了。

制作者应该更认真一些，对自己，对自己的产品，也对广大的读者！

56、职场小说大热之下的出品，但感觉更像一部小说，可借鉴之处不多。

57、此书女主人公纯属色情销售，本人不是很喜欢这种职场书，希望初入职场的职场女性慎读，以免误入歧途

58、一般。没传说中也沒想象中那么好看。

59、看了《美女销售做单记》很伤感，觉得关系网很重要，女孩子的牺牲很残酷，虽然我也做销售，却不想为了达到目的什么都可以做，美女也应该有自尊的做单。只要自己努力，我相信没有什么不可能的！

1、《从三陪女到金牌销售：美女销售做单记》王易推荐 翻开书，看到第一页文字的时候泪如满面。物质的世界，你是为金钱而活还是为尊严而活？难道真的可以为钱牺牲所有，让自己堕落吗？从一个女大学生堕落到做小姐，再到老板。为何要先卖身再赎回尊严呢？这仿佛是月黑风高夜你被人砍了一刀，然后别人说对不起我不小心砍伤了你。生活中有些伤口是无法弥补的，正如我们在这个寒冷的冬季。如果天气变冷，我们可以穿衣服。可是心冷的时候，又要用什么来治疗呢？钱？物质，我最搞不懂的是，挣钱的方式有很多种为什么要选择最堕落的方式来赚钱呢？乱世的年代，卖艺不卖身完全是扯淡。慕容老贼在《原谅我红尘颠倒》里写道：女人是世界上最不靠谱的动物之一，道德水准与体重成正比，理性程度与胸围成反比。当着面都讲爱情，一爱完就伸手要钱。这年头没什么靠得住，再恩爱的夫妻，半个小时不见面，孩子都能生出一打来。当时读罢，深感汗颜。这厮语言虽然过于泼辣，不过文字却可以直击人心，将世情人态刻画得如此露骨。之前有看过一部电影，名字叫《不敢说爱你》。小说出自安徽作协张子雨的作品《打死我不相信爱情》，里面有一些经典的对白至今我都可以倒背如流，那些在脑海中记忆最深的话依然是：我曾经刻骨铭心地爱过一个人，我甚至愿意为她去死，后来她却义无反顾地走了，因为她又认识了另一个男人，一个有着地位、权力、钱和家庭的男人。就是这个女人成了我内心的一道疤痕。时间就那么快地改变了一个人改变爱情，而且永远改不回来了。想想她在那个黑男人的身下我就心如刀割，我爱她几年碰都没有碰过，她像个玉器在我手里小心地呵护着，那个黑男人却把这个玉器做碗做锅甚至做便器。很久很久以后我也就麻木了，谁再对我说世界上有永恒不变的爱情我就扇他个大嘴巴！这就是爱情，这就是有些人所谓的爱情。闲话休言，来看这本小说吧。美女销售一直就是个暧昧的存在，客户不认可你，认为你只是个花瓶。上司对你不怀好意，暗示你可否来点潜规则。同事不待见你，认为你签的单一定是用了不正当手段，久而久之，就连男友也开始对你不信任，时不时揣测你的行踪！这是一个女大学生到千万富姐的真实励志故事，这也是一个美女销售不按常规出牌的成功记，同时我们也在这一本书看到了一个女人的坚守、抵抗与沦陷。所以，一定的，它的出现必然引起热议，从天涯到榕树下再到搜狐网，所到之处，点击高居不下，潜水多时的天涯第一写手慕容雪村，更是不顾千万网友的反反对，将这本小说进行强势推荐，这也引发天涯有史以来最大的一次倒版事件。活在广州，总是听到这样或者那样的故事。有些人为了钱而出卖肉体，有些人杀人放火，有些人为了钱什么都做……这是生活的现状。昨天听到这样的对话，情不自禁的心酸不已。首先声明我不是歧视，也不是有偏见，只是个人看法。对话是这样的：A：你一月1500，两个月的钱都不够还债，不如来我们酒吧做公主吧。B：不用了。我感觉这样也很好的。A：我劝你早些回家吧。反正也挣不到钱。这就是一个简单的对话，现在想想和小说中的第一章节如有雷同。听到的时候突然很无语，每个人都有自己挣钱的方式，没有必要要求别人也要和自己一样挣钱吧。这就是广州，我眼中的广州，有些人很可爱，很可亲。有些人很可恨。公主与小姐，小姐与公主，每涉及这样的话题，我除了无语就是微笑。单纯与不单纯，在金钱与物质的年代还能说些什么呢。有人说公主跟小姐不同，有人说小姐跟公主不同。之前有和一个经营过酒吧三十多年的几个老板聊过，他们说了同样的一句话：做过公主的后来没有做小姐的人绝对没有。李老说：做公主久了就和吸毒一样，她们脆弱，她们贪婪，她们喜爱钱比喜欢正常生活多。于是成了小姐是再正常不过的事情。当然不是说所有做过公主的人都当过小姐。每个人都有自己的选择，只是当我们有权利选择更好的路走的时候，为什么要出卖自己去挣钱呢？《从三陪女到金牌销售：美女销售做单记》此书赚了我不少眼泪，感谢作者写出如此震撼人心，发人深思的小说。有些问题我百思不得其解，这世界到底怎么了。

2、买这本书的原因是因为自己是个菜鸟销售，多少想从书中获得一点销售技巧和借鉴。通篇读下来，失望透顶。职场小说也看了不少，最喜欢的是做单，杜拉拉，浮沉什么的也都看过，多少都有可以借鉴的地方。唯有这本，是感觉最垃圾的一本。书中唯一可取的地方就是写出了这个社会的残酷和现实。小说的副标题是从三陪女到金牌销售，我觉得不够准确，因为到最后，她还是个三陪女，只是通过一路睡过去，很有钱。不讨论女主的身世有多可怜，可以说小说中，女主谈的每个单子都是多多少少靠着自己的美色和身体。而且运气很好的，每个关键的负责人，都对她的身体感兴趣。实在不看出来她的成功有什么值得借鉴地方。换句话说，如果一个销售不是美女，或者不愿意出卖自己的肉体，就谈不成什么。什么产品啊，专业啊，好像都不重要。现实社会是很残酷，做销售的时候，拼客户关系，拼回扣返点，各种幕后交易比比皆是。但如果真的只靠出卖肉体 and 无可思议的好运气的话，没有人能走的远。最后能肯定的是，作者没做过销售，也根本不懂销售。

《美女销售做单记》

3、这本书要是和销售来挂钩的话非常的牵强，作为都市小说看看还可以，对于想学销售的朋友们来说，这么书能学到东西就很少了，这里本是上看到的都是黑暗的一面，替主人公觉得惋惜，美女做单难道就非得通过这样的关系吗，但同时她也是幸运的，她的内心还是纯洁的。

4、挺好、社会太多的潜规则、与梦想无关、与现实有染！权色交易很真实！太真实了！我也是搞电的，经常投标什么的，几乎完全一样！就是结局不同！现实中的权色交易是他们的权利越来越大越多！现实的生活就是如此。当你适应了的时候，你就失去了很多。这就是生活。都说女人做业务有优势，说这话的人可知女业务的辛酸？不信你下辈子投胎女人做业务试试！很多年前就有人上诉沃尔玛集团在晋升上对女性不公，管理人员里面明显重男轻女，男女人数比例相差甚远，在销售行业里同样存在性别歧视。销售行业里，女业务是永远的话题，一次偶然的机会和几个朋友公司的老总聊天，某总说：“Y小姐做了二年销售，是我亲手培养出来的，现在她跳到***大公司，虽说目前做的不怎么样，女孩子能进入那样的企业已经不错！”对方的一句话让我觉得女业务太受歧视了！女孩子就只能在小企业容身？女孩子就只能做小设备小工程吗？难道女人的能力真的比男人差？听了他的话我仔细观察了一下身边的一些朋友，大型设备工程公司的销售人员的确以男性为主，有女性也极个别。不是女性不敢挑战，而是他们的择人标准就是男性优先。再从客户端打听一下，普遍认为小项目可以跟女业务洽谈，大项目跟女业务洽谈，诚信没有保障，何故？他们真的这么做了！很多小项目，小工程都很乐意跟女业务洽谈，而且女孩子的成交率较高，而大项目，女业务在谈判上很难公平竞争。无论是什么公司的，首先客户会把你拒之门外，让你很难介入话题，没有沟通的机会，还会有合作的机会吗？有这样一件事，更令人气愤：某公司一大姐，大概四十出头了，是个性格开朗，并且很上进的一个人。她是公司财务，看到公司女业务们都做的风风火火，她觉得跑业务很有成就感，于是跟公司申请让她也兼职业务。有一次，她去上门拜访一客户，拜访不成功，对方还致电话于她公司说：“你们公司没有业务了吗？怎么找了个老女人跑业务呢？招女业务最起码要年轻一点嘛！”首先痴女要批评这个客户的素质，年龄越长的人我们越要尊敬，智商、能力有年龄界限吗？四十出头也没达下岗年龄吧。再就是批评这个客户的态度，大姐辛辛苦苦上门拜访，不道辛苦就免了，也不该这样出言不逊吧，说不定年长的这个人领导呢。五十岁的男人做业务的大把，销售这行业，是工龄越长，积累越多，知识的积累，人脉的积累，销售技巧的积累。还有人说过这样一句话：“漂亮的女人做销售，费用比一般人要高。因为男客户看到漂亮的女销售，通常不会轻易就签单，总会让对方跑无数次才会签，因为过早签单就看不到漂亮的身影，无聊的时候，和漂亮的女人聊天也是一种享受！”真受不了！难道这就叫男人本色吗？有人说女人做业务有优势，难道这就是优势？这对漂亮的女业务是关照呢，还是为难？做女人难，作为女销售更难，女销售何时才能与男人平等？朋友们，为我们可怜的女销售解解枷锁吧，中国早解放了，多少年前就在宣扬男女平等，何时才会真正平等呢！收起我们歧视的眼神，善待每一位可怜的女销售好吗？

5、这种类似的与政府打交道做单的小说，算是我看过的第二部了，一直以来我都很喜欢看小说，但是喜欢看现实一点的与生活贴近点的小说。所以故事里面的内容与自己真正生活的世界还是有着极大的距离，可也让我感受到做到高层次的销售，做与政府打交道的销售真是不容易和不简单，这需要付出的不仅仅是智慧，有时候也有肉体。这种工作不是一般的人能够接受的，但是成功了得到的也不仅是一点点。里面有很多的心理战术，这也是能在官场生存下来所要学习之处。每当看看这样的故事，总能让我自己更加认清自己的道路，踏踏实实工作。

6、我看到的这本书的名字是《从三陪女到金牌销售：美女销售做单记》。不知道为什么看这本书，其实并不是特别地感兴趣，只是在腾讯读书频道看到这本书的电子版，就看了。2个小时不到的时候匆匆走马观花看完了。似乎有点俗套的故事情节，美女，刚刚大学毕业，遭遇生活的种种磨难，家庭的悲剧，男友的绝情离去，正在实习的工作也没了着落……生活的逼迫下从事了自己一直不耻的工作：坐台小姐，从一开始的死守自己的原则到最后的无奈松懈自己的最后防线……最后在一个大学追求者的帮助下做了营销的工作，不知道算不算是权色交易的几次合作，终于做出了自己的成绩……过中不能缺少的就是主人公的感情故事，明白了初恋男友离去的原因，喜欢上有家室的男人，对自己很好很喜欢的诗人……美女的感情生活就仿佛该这般的丰富，永远不会空白在情感上……爱情是不是奢侈物的奢侈物……书中说到的那些项目，生意的潜规则，不得不让人感慨，动辄几百万、几亿……在这样寒冷的天气，看完这本书，没有什么特别的感想，只是把它当做故事来看，就真的不觉得它是真实的，也许生活就是一个故事串联起来的……这些故事一些是喜剧，一些是悲剧，一些就是故事……把这本书定位为美女的故事，是因为这本书讲的就是一个美女的故事，不是美女的话应该不会有

《美女销售做单记》

小姐行业中很出众，成为老板的香饽饽，不是美女，难以引起众男人的兴趣，不是美女，难以运用美色来为自己谋利……美貌成为美女的杀手锏，成为美女生存的重要资本。不是说不是美女就没有故事，只是觉得没有美女，故事可能会逊色很多吧？……

7、花了三个小时不到的时间，对书的内容大致浏览了下。如果用四个字形容的话，就是“乏善可陈”。销售，尤其是女销售，还是美女销售，谁都知道，小说的内容肯定逃不过性交易这块最敏感的话题。只是，对于这块内容，其实全书也并无任何出彩的地方，我个人认为，对于这块敏感内容，既然准备写，那么就应该写的详细点，透彻点。当然，我不是指ml的细节，这个不是我的本意，呵呵。我觉得这根脉络的主线、副线，决策链上各个利益环节的想法、做法，以及对这方面的看法，应该重点去描述啊，而在这本书里面，这个话题，只是作为一个噱头，而内容实在是太粗线条了。其实，每一个女销售对于这份工作的认知与做法都会有不同，这其中固然不乏大量像雪儿这样的sales，不过其他的女销售群体，我觉得也是一中类型的代表，但是很可惜，在这本书里面，我并没有读到。在看到书中前几个章节，介绍到雪儿的上次，一个30多岁的熟女经理，本来我以为，这个经理也会作为一个分支，来向我们展现多层次的女销售的真实的工作、生活。但是，很可惜，这位女经理在后几个章节里面，就以一次意外身亡结束了她在本书中的历史使命。从而，也使得这条线停止了发展。其实，对于一本描写女销售的书籍，我觉得一个比较完美的框架是能够涉及到20岁、30岁、40岁的销售女性，以及职位从初级销售、销售经理甚至是销售总监级别，并能够反映他们在家庭和工作之间的处理，感情和工作之间的处理，丈夫和情人甚至是客户方之间的处理，等一系列矛盾。但可惜的是，这本书里面，这些方面的内容，都涉及太少，因此使得整本书太为单薄。最后通览此书，作者想要告诉各位sales beauty的销售秘笈就是：做单就是上床。（前提是：各位女销售还要有个不错的姿色哦~~~呵呵）喜欢职场书的朋友，可以到这里去看看：<http://wallstreet.ycool.com>

8、文中没有写通过努力挣钱，通通写的是通过性交易，文中的女主人公很可怜，做了三陪，我想读者都能理解她，但是做到正当职业上，感觉还是靠性来挣钱，来招徕，只是好听些罢了！女人还是应当靠正常途径来挣钱的，靠辛苦来挣钱，花的也坦然，都记不清跟谁上过床了，还想着会有真爱吗？

《美女销售做单记》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com