

《抢单》

图书基本信息

书名：《抢单》

13位ISBN编号：9787535442369

10位ISBN编号：7535442366

出版时间：2010-1

出版社：湖北长江出版集团，长江文艺出版社

作者：李凌如

页数：255

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

《抢单》

内容概要

《抢单》内容简介：如果你：（符合以下任何一种选项即可）是一个浪漫的务实主义者。人生的灰色地带——职场充斥着永远无法回避的尔虞我诈。你渴望掌握自己的命运。允许自己后悔，但不想留下任何遗憾。是一个生活的乐观主义者。充满自信，敢于面对任何挑战。希望能在一个恰当的时机一展宏图。

是一个相信“世事无绝对”的人。当上帝关上了一扇门的同时，一定会为你开一扇窗，而你也会在这个窗口看到更美的风景。

是一个相信“凡事皆可能”的人。但是，如果上帝没有向你伸出援手的时候，一定是你自己自救的时候还不够努力。

是一个安于现状的人。同事间的大小冲突许多都是“无心伤害的误会”。你的生活重点在于：过好“朝九晚五”的小日子。

是一个处变不惊的人。你从自己的经历中总结出：职场中的是是非非纯属“庸人自扰”，“明哲保身”才是成功最基本的法宝。

那么，敬请你和我一起审视这本小说中每个角色不同的人生态度。

如果你：

不属于以上任何一种人

你不喜欢读“职场小说”

那么，感谢你看完这本小说的《阅读指南》。后会有期。

《抢单》

作者简介

李凌如，女，生于大连，长于武汉。 工作在上海，定居在国外。 已可证明的个人资料：毕业于华中科技大学外语系，一个自我感觉很良好的人，基本符合巨蟹座所有典型性格特征，小说《抢单》的作者。 尚待考证的个人资料：畅销小说《抢单》的作者。

《抢单》

书籍目录

第一章 订单从哪里来第二章 轻松掌握订单类型第三章 获取订单的策略第四章 获取订单的渠道选择第五章 挖掘客户的潜在订单第六章 抢单的技巧第七章 搞定团购订单的技巧第八章 留信老客户第九章 抢单高手的情商修炼参考文献

第一章 人人都必须是双面夏娃 看着梁杠杠像只小老鼠一样蹑手蹑脚地溜进来，肖冠男握着话筒差点笑出声。梁杠杠指了指总监办公室的方向，用询问的眼神望向她。肖冠男一边对着电话继续熟练地介绍着产品的优势，一边摇头。梁杠杠这才直起腰，快速地奔向自己的位置。结束了电话，肖冠男站起来，端起茶杯学总监的样子踱到梁杠杠身边，装腔作势地说：“梁杠杠，你怎么又迟到了？！不要告诉我又起晚了。你应该知道公司不是福利院，想来就来想走就走！连托儿所的小朋友都明白，一个地方有一个地方的规矩。我们的规矩就是，迟到就佣金扣坐……”肖冠男的模仿能力很强。总监的上海女人形象被复制得惟妙惟肖。没等她说完，办公室里已是笑翻了天。梁杠杠满不在乎地望着肖冠男：“好姐姐，你今天有没有帮我敲卡呀？”公司上班是要打卡的。迟到就扣钱。“说吧，小妞，拿什么来谢大爷呀？”肖冠男装出一副色迷迷的样子，“来吧，给大爷香一口。”“哎呀，大爷你就饶了小妹妹吧。”梁杠杠假装害羞地躲闪着。两个人很快就疯作了一团。“哈哈……”所有人都光顾着在旁边笑着看，全然没有发现总监胡若娜不知什么时候已经铁青着脸站在了办公室的门口。销售总监胡若娜30岁出头，是个漂亮的上海女人。娇小的身材，独特的气质，品位的穿着，举手投足间都有意无意地散发着一种让人无法接近的感觉。这个年龄就坐上大公司销售总监的位置对女人来说，在某种程度上确实是一种特殊的炫耀资本。因此，胡若娜的脸上几乎永远是一副高高在上的傲慢表情。沉着脸训人的时候，更是“翻脸比翻书还快”。那难得一见的美丽微笑也基本上只有在客户签单的时候才会出现。据梁杠杠对星座的研究，这是巨蟹座性格中最明显的表现：因为随心所欲地追求凡事尽善尽美而显得喜怒无常。等两个活宝发现胡若娜的时候，已是“山雨欲来风满楼”了。办公室里顿时鸦雀无声。所有人立即都变忙起来，但竖着的耳朵和眼角的余光还在偷偷静观事态的发展。“梁杠杠，你又在搞什么？！还有你，肖冠男！一早上就在这里打打闹闹的，像个什么样子？！这是办公室，不是托儿所！销售电话都打完啦？！所有的客户资源都用到了？！我们的酒会马上就要开了，你们有几个客户确定能来？！嗯？！”胡若娜一口气说了一堆，没人吭气。胡若娜要的就是这种效果。她要时时刻刻提醒着周围的人，甚至也包括她自己：她，胡若娜，是销售部总监。只有她可以决定这个部门所有人工作上的所有事务的所有最终的解决办法。在胡若娜的信念里，有两种情况可以被称之为成功。作为一个自恋的女人，让男人为她的美貌与气质所折服；作为一个自信的总监，不惜一切代价用权力让下属臣服于自己的威仪。“我再再说一遍，要是这种事再被我碰到的话，你们两个都不用干了！”肖冠男悄悄地扫了胡若娜一眼，正好碰上她恶狠狠的眼神，肖冠男赶紧又把头埋了下去。胡若娜缓了口气：“不光她们两个，所有的人都一样！我今天说她们，其实也是给你们所有人提个醒！”她板着脸往自己的办公室走去，同时用严厉的口气说：“肖冠男，你进来一下。”等她娇小的身影消失在“总监办公室”门后，所有的人这才长出了一口气。这个部门里女生占了绝大多数，只有两个男销售，成了所谓的“洪长青”。道理很简单，客户大多数都是男人。所以应该承认，“异性相吸”有时确实是一条真理。“洪长青”之一的杨志鹏先怪笑起来：“哈哈，又被活捉了！两个妹妹也太不小心了，当心被总监喀嚓掉哦。”肖冠男朝他翻了个白眼，抱起桌上的文件夹朝总监办公室蹭过去。身后传来梁杠杠的笑骂声和杨志鹏的惨叫。“侧那（上海方言，脏话演变出的语气词），要你看笑话，本姑娘先喀嚓了你！”梁杠杠一面用上海话骂杨志鹏，一面用报纸敲他的头。肖冠男头也不用回都想象得出来那是个什么场景。杠杠这个小东西。肖冠男忍住笑，回过头把食指放在嘴上，等所有人都各就各位了，这才敲响了办公室的门。“进来。”胡若娜的声音传出来。她深吸一口气，推开了门。“坐吧。”胡若娜在埋头写什么，头都没抬。肖冠男在她对面安安静静地坐了下来。五分钟以后，胡若娜才把桌上的文件收拾起来，严肃地看着肖冠男：“说吧，你这个月有几个准客户？”肖冠男当然是有备而来。她打开文件夹，在十分钟之内给了胡若娜一个简单扼要但很明确的月销售计划。胡若娜紧绷着的脸开始有了一点松弛的迹象。“所以，你就可以放心大胆地在上班时间胡闹了？！”听出语调里的一丝调侃，肖冠男立刻显出一副被冤枉的表情：“哪有啊，我这可是狐假虎威哦。有目的地教育大家，总监在和总监不在都应该表里如一……”胡若娜听到下属的恭维，流露出了掩饰不住的得意之色。不过，她和肖冠男彼此都太熟悉了，肖冠男那点小把戏在她眼里是雕虫小技。

《抢单》

编辑推荐

女销售VS有钱的男客户：“暧昧”是精神上的潜规则；女销售VS有魅力的上司：各取所需是真正的平衡点；女销售VS有能力的同事：撞单时，没有真正的朋友。机会有时候是“抢”来的，因为你知道，其实你周围的每个人都做好了准备，关键时刻要看谁的动作最快！

《抢单》

精彩短评

- 1、一本女性逐渐成长过程的书
- 2、女人做销售，就像与狼共舞。外表风光，内心凄惶，历经浮华之后，主人公选择了更有幸福感的生活：离开这个战场，改去做狼性不那么强的市场策划工作——在离家不远的城市。女人终归无法狠下心来象男人那么凶残地去争斗。古话里的“妇人之仁”，大抵说的就是这个吧。
- 3、非常一般的职场小说
- 4、还是现实点好

章节试读

1、《抢单》的笔记-尾声

“对业绩和佣金的渴望也曾充斥着她的大脑，膨胀着她的血管。让她为之无所顾忌地付出，让她忽略一去不返的青春，让她面对丑陋时麻木……”

如今，当那些渴望褪去，面对自己的重新选择时，肖冠男需要的是另一种渴望。

渴望把生活牢牢地掌握在自己的手里。

肖冠男无数次问过自己：你到底想要的是什么？也许你确实能成为这个行业的佼佼者，可当你发现这种生活不是你人生的全部定义时，就要勇敢地选择离开。

这不是懦弱或者逃避。这是对你的生命负责。”

《抢单》

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