

<<挑战>>

图书基本信息

书名：<<挑战>>

13位ISBN编号：9787111335498

10位ISBN编号：711133549X

出版时间：2011-4

出版时间：机械工业出版社

作者：崔自三

页数：302

字数：387000

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：<http://www.tushu007.com>

## <<挑战>>

### 内容概要

中国改革开放三十多年，翻天覆地，波澜壮阔。正是一群群销售人员，推动了中国的销售进程，进而推动了中国的商业进程。销售的过程，是迎接挑战的过程，是磨炼人性的过程，也是自我蜕变的过程，更是自我成长的过程。这一切的一切，在本书中都得到了淋漓尽致的诠释。

《挑战》是一部营销商战小说，也是一个草根销售人员不断迎接挑战、不断蜕变成长的故事。主人公如何向生活挑战，如何向世俗挑战，如何向工作挑战，如何向潜规则挑战……情节跌宕起伏，扣人心弦，使人一睹为快。在本书中，你可以看到自己当年曲折奋斗、蛰伏潜行、成长蜕变的身影，还可以学到许多作者精心总结的销售实战技巧，相信一定会对你有所启发和帮助。

## <<挑战>>

### 作者简介

崔自三，著名营销实战培训专家、经销商战略发展研究专家，中国品牌研究院研究员，“营销OJT”现场实战训练模式创造者。

清华大学、浙江大学总裁班、总监班特约讲师，《销售与市场》培训中心专家讲师，上海影响力教育集团、深圳聚成集团、北京时代光华等培训机构特约高级讲师。

十余年一线市场营销实战经验，历任多家大型企业集团企划总监、营销总监等职，曾担任中国啤酒行业四强之一金星啤酒集团全国营销总监、上海联纵智达营销顾问机构高级咨询顾问。

2007年中国十大最受欢迎营销专家，2009年中国十大营销培训师，2010年中国十佳博客营销暨社会化营销大师评选第一名。

曾在《销售与市场》、《销售与管理》、《商界》等各类媒体发表营销与管理文章200多万字，著作有《八闪十二翻：超速营销突破法》、经销商研究专著《做一名会赚钱的赢销商》。

崔老师培训过的部分客户：新飞、美的、正新、安凯客车、江中、菲林格尔、铁骑力士、清华阳光、青岛啤酒、雪花啤酒、燕京啤酒、四川长虹、泰国正大、河北养元、三星、蒙牛、好丽友、旺旺、五粮液、农夫山泉、隆力奇……曾为双汇集团、顶新国际、苏泊尔、维维集团、雪津啤酒、老爷车服饰、浙江耐尔集团、瑞贝卡集团、丝宝国际等企业多次培训或做全国轮训。

书籍目录

自序  
第一章  
第二章  
第三章  
第四章  
第五章  
第六章  
第七章  
第八章  
第九章  
第十章  
第十一章  
第十二章  
第十三章  
第十四章  
第十五章  
第十六章  
第十七章  
第十八章  
第十九章  
第二十章  
第二十一章  
第二十二章  
第二十三章  
第二十四章  
第二十五章  
第二十六章  
第二十七章  
第二十八章  
第二十九章  
第三十章  
第三十一章  
第三十二章  
第三十三章  
第三十四章  
第三十五章  
第三十六章  
第三十七章  
第三十八章  
第三十九章  
第四十章  
第四十一章  
第四十二章  
第四十三章  
第四十四章

<<挑战>>

第四十五章  
第四十六章  
第四十七章  
第四十八章  
第四十九章  
第五十章  
第五十一章  
第五十二章  
第五十三章  
第五十四章  
第五十五章  
第五十六章  
第五十七章  
第五十八章  
第五十九章  
第六十章  
第六十一章  
第六十二章  
第六十三章  
第六十四章  
第六十五章  
第六十六章  
第六十七章  
致谢

## &lt;&lt;挑战&gt;&gt;

## 章节摘录

第四十章 &ldquo;有志者事竟成，破釜沉舟，百二秦关终属楚；苦心人天不负，卧薪尝胆，三千越甲可吞吴。

&rdquo; 在公司的住处，易定胜把这两句话写了足足一百遍，似乎，还不过瘾，突然，他又想起上学时学过的孟轲的话：&ldquo;故天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，所以动心忍性，增益其所不能。

&rdquo; 易定胜几乎是疯狂地在笔记本上写着，不知道写了多少遍，直到手累的抬不动为止。

一整天，易定胜都没有吃饭，他不饿，他的心里堵得慌。

一整天，易定胜都在思考，他在想，自己到底是走，还是留？

他隐隐地感觉，以目前的状况，他也许没有再待下去的必要了，这几乎是一种精神折磨，早走，也许可以早点得到解脱。

也许在一个地方待久了，会产生依恋，但也会带来思维的惰性以及发展的局限，易定胜突然想问自己，离开这个行业，他还能不能生存下去？

这是他以前从未思考过的，可现在，他必须要认真地审视自己，扪心自问。

中午，一向喜欢午休的易定胜再也睡不着了，他头疼欲裂，他始终找不到自己问题的答案。

傍晚，易定胜仅仅喝了点开水，就早早地上床了。

可躺在床上，易定胜翻来覆去地睡不着。

他不停地坐起，又躺下，躺下，又坐起，他感觉自己的神智有点迷迷糊糊。

夜深了，久久难以入睡的易定胜披衣下床，悄悄地走出房间，穿过长长的走廊，来到空旷的公司的操场上。

月光如水，清冷的光辉，静静地倾泻在无边的大地上，远处不时传来的虫鸣，更是加深了夜晚的寂寞。

&ldquo;我到底做错了什么呢？

难道给客户定制产品，最终达到企业和经销商双赢的模式是一种错？

&rdquo;易定胜一遍遍地问自己，可他百思不得其解。

易定胜又想到了董事长，自己在嘉义公司做了好几年了，董事长对自己可谓知根知底，可关键时刻为何要三缄其口？

难度替下属说句公道话，也是一种奢侈？

难道它的背后还有什么隐情？

徐总来公司的时间并不长，可为何董事长对其却如此的看重，是因为其能力，还是畏惧他的团队？

自己一心向前，凡事总往好处想，只想把自己的工作扎扎实实做好，可为何总得不到他的支持和理解，同事为何煎太急？

易定胜痛苦地抬起头来，不远处，一根长长地烟囱直直地伸向天空，远方，时而由远而近的车辆驶过的声音，不时地惊起一阵阵鸟鸣。

嘉义公司自成立以来，已经快20年的历史了，可还是徘徊在今天这个规模，这是不是有一种宿命在里边？

还是企业本身就存在问题？

他回想着，思索着。

&ldquo;彼黍离离，彼稷之苗。

行迈靡靡，中心摇摇。

知我者，谓我心忧，不知我者，谓我何求。

悠悠苍天，此何人哉！

彼黍离离，彼稷之穗。

行迈靡靡，中心如醉。

知我者，谓我心忧，不知我者，谓我何求。

## &lt;&lt;挑战&gt;&gt;

悠悠苍天，此何人哉！

彼黍离离，彼稷之实。

行迈靡靡，中心如噎。

知我者，谓我心忧，不知我者，谓我何求。

悠悠苍天，此何人哉！

易定胜在轻轻地吟诵《诗经·王风·黍离》，这首作于西周灭亡后的诗篇，也许最能表达他此刻的心境。

我的出路到底在哪里呢？

在嘉义公司几经反复的易定胜越来越想不出自己美好的未来了，那一瞬间，他突然下定了决心，他要离开嘉义公司，他很想挑战一下自己的潜能，他要大胆地闯一闯，哪怕撞得头破血流也决不后悔。

可一想到离开自己工作了六年的嘉义公司，他的心里又有一种不忍，甚至说一种隐隐的痛。

可是，他又该怎么做呢？

人生苦短，他难道不应该为自己的将来负责吗？

他感觉，嘉义公司已经无法给他一种清晰的前景或者未来了。

第二天，易定胜早早就起了床，他去食堂吃了一份早餐，这顿早餐，他吃的很慢，甚至，他在不停地张望，因为他知道，这也许是他最后一次在这里吃早餐了，这里所有熟悉的一切，都有可能成为自己永久的记忆。

易经理你好，董事长喊你呢。

又是那位董事长的秘书。

哦，是嘛，我马上去。

谢谢。

易定胜动了动身子，回应了一下，然后，快速站起身来。

难道董事长知道我要离职？

应该不会啊。

易定胜边上楼梯，边在心里嘀咕着。

易定胜，坐吧，找你有点事情。

董事长笑眯眯的指了指一旁的沙发，在另一个沙发上，徐总似笑非笑地端坐一旁。

易定胜，浙江也开了好几个市场了，很不错，公司还是很肯定你的成绩的，可浙江那边太远了，车也不好找，运费又不断地在上涨，公司也没有什么油水可捞，所以，公司考虑了一下，决定浙江那边呢，自由发展，自然销售，就不派营销人员了。

说完，董事长喝了一口水，定定地看着易定胜。

你呢，经过公司研究，想让你到行政人力部，先做个副经理吧，过渡过渡，其实，我知道，易定胜在哪里都是可以的。

董事长的话语，易定胜有点捉摸不透。

是啊，易经理能力很强，又是老员工，公司也很认可，做什么都可以的。

呵呵。

徐总在一旁讪笑着。

你还有什么想法？

说说听听。

董事长清了一下嗓子，抬高了嗓门。

我……，我想辞职。

易定胜不知怎么开的口。

我想离开嘉义公司，休息一段时间，最近身心疲惫。

易定胜索性说出心里的话。

同时，拿出那张已经写好的辞职报告，轻轻地放在了董事长的办公桌上。

哦，辞职，为什么？

## &lt;&lt;挑战&gt;&gt;

“董事长一下子从椅子上坐起来。

“也没什么，只想换个工作环境，调节一下心情。

“易定胜的声音很低，可他是实话实说。

“那到行政人力部，不是挺好的嘛，也是换一个工作环境啊。

“董事长接着易定胜的话说。

“不用了，想到外面去看看，感谢董事长这几年对我的栽培和提拔，我将永生铭记，没齿难忘。

“易定胜突然感觉一下子无话可说起来。

“易定胜，你可要想好啊，这可不是说着玩的？”

“董事长还是不相信易定胜的话是真的。

“已经想好了，东西都收拾好了，还是那句话，很感谢董事长。

“易定胜感觉此刻的自己就象一个冷血动物。

“这，易定胜，你可在公司待了快6年了吧？”

“董事长努力地回忆起来。

“是的，六年了，但我想，我要先暂时离开，也许，说不定以后还会有报效公司的时候。

“易定胜终于找到一个安慰董事长的语句。

“呵呵，没什么，在这个世界上，谁离开谁都能过的。

“一直不发言的徐总，终于向董事长开口了。

“是的，徐总说的很对，十年河东，十年河西，时间会验证一切的。

“易定胜不露声色而言语坚定地说。

“易定胜，我最后再问你一次，你真的决定要离职？”

“董事长突然伸长了身子，眼睛眨都不眨地看着易定胜。

“是的，我去意已决，公司有这么多精英在，一定会有一个大的发展的，衷心祝愿嘉义公司越做越大，越做越辉煌！”

“易定胜有点动情地说。

“唉，真想不到啊，既然你决心想辞职，那我就没有什么可说的了，不过，如果以后没有什么好的单位，还可以随时回来。

“董事长拿着易定胜的辞职书，似乎还下不了决心。

“好的，谢谢董事长。

“易定胜挤出一丝微笑，顺手一把拿过董事长刚刚签下的辞职报告，生怕再反悔似的。

“董事长，徐总，你们忙吧，我先走了。

“易定胜说完，转过身来。

快步走向门外。

“易定胜，别急，别急，我们中午为你送行。

“董事长好像一下子醒悟过来一样，慌忙地从老板桌后面走出来。

“不用了，谢谢董事长，我办完手续后，还有些事情要处理，来日方长，有机会再向您讨教。

“易定胜不知为何，一下子对董事长变得这么客气。

“哦，好，常联系啊。

“董事长呆呆地站在门口，徐总则斜着脑袋，透过门缝向外张望着。

由于易定胜在公司良好的人际关系，因此，离职手续办的很顺利，除了5000元的风险金要等到半年后，经查证没有什么市场问题才能取出外，其他手续就办的一应俱全了。

办理手续过程中，易定胜听到更多的是为其惋惜的话语，可他除了苦笑，还能说些什么呢？

离职手续终于办完了，这短短的不到一个小时的时间，易定胜犹如度过了一个漫长的冬夏，以致使他备受煎熬。

“轻轻地，我走了，正如我轻轻地来，我挥一挥衣袖，不带走一片云彩……”默念着这首徐志摩浪漫的情诗，此刻的易定胜茫然不知滋味，他背着包



<<挑战>>

，孤独地行走在曾经熟悉的厂区马路上，任秋风吹乱头发，扯开衣襟，他象一个悲情的独行侠，似乎在走着一条不归路。

当他走出嘉义公司大门的一刹那，他再也掩饰不住自己悲伤的眼泪。

“念天地之悠悠，独怆然而涕下。

”他在向天呐喊。

在嘉义公司，易定胜待了六年的光阴，六年啊，人生当中，有多少个六年？

这里，曾经有他太多的苦痛，也曾有他太多的欢乐，这里，埋葬了他的青涩，从而给了他成熟，这里，也磨砺了他的斗志，让他知道了自己的能量。

多少个激情不眠的夜晚，他奋笔疾书，撰写着方案和畅想，多少个白天和黑夜，他奔波于市场，忧思难忘。

可如今，他的路又在何方？

……

## &lt;&lt;挑战&gt;&gt;

## 媒体关注与评论

由于培训极具实战性，崔老师连续三年成为中国营销第一刊《销售与市场》培训中心讲课次数最多的老师。

看到崔老师的又一力作《挑战》即将上市，我和中国9000万战斗在市场一线的营销将士一样兴奋、期待！

挑战自己，挑战未来！

——《销售与市场》杂志社培训中心运营总监 梁俊涛 崔老师的这本《挑战》，让我看到了营销人员在市场上的艰辛与付出，使我对营销人员的工作又有了、一个全新的认识，他们是坚毅、果敢、顶着各种压力而奋然前行的一群人，也是新时代最可爱的人！

——山东东方誉源现代农业集团总经理 娄秀丽 《挑战》不仅给初入营销战场的年轻人以勇气和方向，也给摸爬滚打在营销硝烟中的勇士们以鼓励和帮助，这本书不同于其他营销策略书籍，而是一部用心感悟的小说版营销宝典。

——著名礼仪培训专家 袁琪 自三的勤奋在我见到过的老师中是绝无仅有的，《挑战》这部书他整整写了5年，本就是空中飞人的他，其间的艰辛可想而知。

纵览书稿，几曾眼角湿润，主人公与自己当年的营销经历几多相似。

这本书告诉千万营销人一个真理：营销的成功，必胜的信念比方法更重要！

——《职业化，生存硬道理》、《狼道营销》作者，实战营销培训师 闫治民 阅读《挑战》，我自始至终被主人公那种积极向上、乐观阳光的生活态度感染着，被他那种面对困难挫折时的自信、勇敢、坚毅、永不言败的精神激励着，被他那种永不满足已取得的成就，不断给自己加压，不断挑战自我，以更大的热情去获得更大的成功鼓舞着。

——河南瑞泰耐火材料科技有限公司 娄月英 《挑战》真实地层现了营销人的生活状态，情节跌宕起伏，发人深省。

无论是刚入社会的毕业生、普通小业主、基层员工，还是企业高管、大型集团公司领导，相信或多或少都能从书中看到自己的影子，甚至找到拨开迷雾的诀窍。

——北京雁岭文化传播有限公司总经理 陈总峰

编辑推荐

深刻揭示快消品销售的原生态小说，原金星啤酒集团营销总监历时5年倾力打造。  
细腻真实的销售大戏，明争暗斗的职场大戏，感人至深地情感大戏。  
《销售与市场》官方网站第一营销网火爆连载。

<<挑战>>

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:<http://www.tushu007.com>