

<<东莞不相信眼泪>>

图书基本信息

书名：<<东莞不相信眼泪>>

13位ISBN编号：9787219059098

10位ISBN编号：7219059094

出版时间：2007-11

出版时间：广西人民出版社

作者：韩宇

页数：209

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>

## <<东莞不相信眼泪>>

### 内容概要

这是最好的时代，这是最热的热土。

东莞没有爱与恨，只有成与败，有人因此上了天堂，有人因此下了地狱！

当韩宇被生存浪潮推到销售最前沿，前面是商场上的尔虞我诈，锦衣玉食、香车美女的簇拥。

还有无数高分贝“欲望呐喊”，他该控制自己还是任意放纵……比一年更长的一夜，比一夜更短的一生，所有的灵魂都在腐蚀，所有的心灵都在崩溃，直至堕落到饮血、食人的地步，雾霭笼罩下似真似幻的世界正随着你我一同坠落……

## <<东莞不相信眼泪>>

### 作者简介

韩宇，湖北襄樊人，实战派销售专家。

大学毕业后从事销售工作，先后在东莞数家企业摸爬滚打，从最底层的销售员一路高升至企业的管理层，堪称职场精英，有着令人称奇的丰富经历，因激荡人心的都市长篇小说《东莞不相信眼泪》享誉全国，先后被《广州日报》、南方电视台、红袖添香文学网等二十多家大型媒体采访。

## <<东莞不相信眼泪>>

### 书籍目录

第一章 艰难时光，梦想照进现实第二章 我心飞翔，东莞漂泊的日子第三章 职场沉浮，焉知祸福第四章 不再犹豫，蜀道难第五章 人生如戏，挣扎在黑夜与黎明第六章 爱人归来，那一场烟雨如梦第七章 振翅高飞，通往创业之路第八章 真的汉子，承担起苦痛和失意

## <<东莞不相信眼泪>>

### 章节摘录

第一章 艰难时光，梦想照进现实 不管一个人是多么的貌不惊人，请不要小看，也许他转身开的坐驾就是宝马或者奔驰；不管一个人是多么的邋遢低俗，请不要藐视，也许他提的手袋里就放着成捆的人民币；不管一个人是多么的土里土气，请不要得罪，也许他就是你下一个BOSS。

这是哪里？

怎么会这么奇怪？

告诉你，这就是东莞！

东莞，一个浮华与泪水并存的城市，成千上万的人前赴后继，为的是追寻一个成功的梦，但是不是每一个付出汗水的人都可以在这里发迹？

绝对不是，这里有人欢笑，有人落泪。

财富奇迹，东莞制造，只要这里有梦，就会有寻梦的人！

有另外一个城市，叫武汉，我就是从武汉漂泊到东莞来追寻心中的梦想的。

像许多前来东莞的学生那样，我也放弃了专业，为的是生存。

有时候，当生存成为问题时，其他的问题就不再是问题了。

在学校，每天高喊着将来要做中国最好的会计师，到头来，自己连一个最基本的会计职业也应聘不到，这就是现实。

曾经心比天高，原来命比纸薄。

当现实与梦想发生冲突时，我放弃了喜欢的专业，选择了一个可以满足我基本生活的工作——一家印刷厂的业务员。

实在是悲哀，十几年寒窗苦读，现在连生存都成了问题，可见梦是多么的遥远，在这个时候谈梦想还有什么意义呢？

我叫韩宇，满足我生存的是东莞厚街镇海封印刷厂提供的工作，工资是区区的八百元人民币外加货款的三个点提成。

现实就是这么残酷，生存问题和梦想都寄托在这份工作上，没有太多的抱怨，有的是马上面临的生存问题。

谁让自己是个男生，每家公司招聘会计时张口都要求是女性；谁让我是个应届生，不是经验丰富的老会计。

我能去埋怨这个社会什么？

不到东莞，不知道什么叫社会残酷；不来厚街，不知道什么叫灯红酒绿；不到海封，不知道什么叫庙小制度多。

海封是厚街当地一家大型印刷厂，老板是东莞本地人。

作为一个新手，我除了学习还是学习。

每个人都是那么的陌生，每个人都是那么的忙碌，而我感觉自己就像一个外星人降临在这个陌生的环境一样，周围全是惊奇的表情和不屑一顾的眼神。

完全没有在学校时的豪情，完全没有毕业时的憧憬，我在不断怀疑着自己，究竟能否适应这里的一切。

在工厂，我尽可能地低调，小心翼翼地处理着与每个同事的关系，生怕别人议论自己是一个没用的应届生。

我虚心地向同事请教每一道工序，不久后，我便熟悉了海封的业务流程，和工厂的大小头目也打得火热起来。

俗话说，做事之前先要做人！

没办法，三个月的试用期，六万元的订单任务，时时提醒我可能随时会丢掉饭碗，准备走人。

压力是有，与动力并存！

我没有选择像其他业务员那样早出晚归，不是我不努力，而是没有出去的路费，海封是不包差旅费的，我必须省吃俭用。

这个规章制度，激励了我更大的斗志，让我知道每一分钱对我的重要。

## <<东莞不相信眼泪>>

我对东莞是一无所知，也许出了海封，我就会迷路。  
当我去向老业务员寻求帮助的时候，换来的却是一双双白眼。  
看来，只有自己去拼搏，自己去积极地开拓客户。

夜深人静时，我总是在想：我该怎么办？  
是否该放弃这种无谓的迷茫？

业务必须有一个零的突破。  
当别的业务员在外边积极开拓客户的时候，我选择了一步险棋——从内部寻找突破点，这是不是一个很可笑的想法？

其实，作为一个刚入行的新业务员，首先自己的印刷知识不过关，去和客户沟通就会碰到把西瓜当芝麻丢了的蠢事。

我把目标对准了业务经理刘锋，我知道，刘经理每年的年终奖是很可观的，而他的年终奖的分配是业务员总业绩的提成，这就意味着我业绩的好坏也会影响到他的收入。

虽然可能是沧海一粟，但是我相信只要自己能通过试用期，刘经理一定会大力扶持我。

摸了无数次身上仅有的三百元，终于买来一条经典双喜香烟。

在这条香烟里我倾注着对未来的希望。

在一次刘经理下班回家之前，我找到了他，说是坐他的车顺路把我带出去买点东西。

其实买东西是我的借口，重要的是我要把已经买好的东西送给他。

在车上，几次欲开口，却找不到合适的话题。

直到刘经理让我在外边不要待得太晚，我才鼓起勇气把装香烟的纸袋放在刘经理容易看见的位置，然后把纸袋推了推。

刘经理打开后看到是香烟，便顿时明白了，因为我在公司是不抽烟的。

他没有说谢谢，只是留给了我三个字：好好干。

从他深沉的眼神中我看到了希望。

客户的资料需要靠自己搜集，没有人可以帮我，我更没有选择和其他新业务员一样从黄页上寻找。

放弃黄页其实是一个偶然的细节启发了我，到东莞前我就知道，东莞有个韦达电子集团，但是当我想在黄页上看到我熟悉的工厂名字时，竟然让我找到了海封，并没找到韦达。

突然间，我感觉黄页上的东西太直接，我能想到的办法，别人早已经用烂了，原来还有不在黄页上的客户。

况且黄页上的资料并不适合海封，海封对客户的要求非常高，如果大家都找黄页上的客户，而我找黄页外的客户不是机遇更大？

我的面前出现了一片大海，想在极短的时间中寻找一根针实在是难比登天，然而我没有后退。

大多数的业务员每天都很忙碌，一天拜访好几家客户，而我每天像一尊石佛一样守在工厂，不知道怎么去开发自己的客户。

二十多天过去了，我收获了另外的东西。

俗话说，知己知彼，百战百胜！

首先知道了自己在卖什么，才知道怎么去卖。

别看这是很简单的事情，真正要了解其实非常难！

工欲善其事，必先利其器。

海封的机器都是当今世界上最先进的印刷机器，有着强大的生产能力，客户也是世界知名的公司，比如戴尔、索尼、阿迪达斯等，这些公司对我来说是多么的遥远。

海封是需要大客户来支持的，因为海封的印刷价格是很高的，在整个广东印刷界它的价格是没有半点竞争优势可言的。

当别的业务员出去忙碌的时候，我一个人在业务部发呆。

还好，业务部有一台半退休的电脑可以上网，我就把东莞所有资产在二千万以上的外资企业资料打印出来。

有了这些企业的电话，知道了他们做什么产品，我就做了一个分类，适合做海封客户的企业我一记

<<东莞不相信眼泪>>

了下来，剩下的就是怎么去公关了！

## <<东莞不相信眼泪>>

### 编辑推荐

如果你爱一个人，就送他去东莞 如果你恨一个人，也送他去东莞 这是最好的时代，这是最热的热土！

不管一个人是多么貌不惊人，请不要小看，也许他转身开的座驾就是宝马或者奔驰；不管一个人是多么邋遏低俗，请不要藐视，也许他提的手袋里就放着成捆的人民币；不管一个人是多么土里土气，请不要得罪，也许他就是你的下一个Boss。

这是哪里?如此卧虎藏龙、深藏不露?这就是——东莞！

与《杜拉拉升职记》南北抗衡的职场圣经 获《广州日报》、南方电视台等二十多家大型媒体争相报道 广东乃至华南无人不知的职场宝典



<<东莞不相信眼泪>>

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>