第一图书网, tushu007.com

<<成败>>

图书基本信息

书名：<<成败>>

13位ISBN编号：9787545408102

10位ISBN编号：7545408101

出版时间：2011-7

出版时间：广东经济

作者：丁兴良

页数：289

字数：393680

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

前言

商场如战场，很多人往往以成败论英雄，然而每一个人对成败的理解却是不一样的。
故事中的罗京天，在他的人生观中，用金钱建造起来的华丽的人生宫殿是他唯一追求的成功，哪怕付出再大的代价，即便宫殿的基石上沾满着对手的血泪和资本的原罪。
可这又不能不说是一种失败，毕竟它建立在牺牲对方的基础上。
而王强认为成功是用情感交换而来的璀璨前程，即便在前程的远方有恋人哀怨的眼神和无奈的长叹。
可现实是凄婉的，爱人刚近在眼前，又要相隔天涯，一声珍重给一段刻骨的爱情画上了句号，这也可以说是一种失败。
成功常会成为下一个失败的原因，反之，任何失败也都可能因智慧和努力而成为下一次大成功的缘由。
看成败人生豪迈，大不了从头再来。
就如罗京天的睿智、果敢、冷酷，孙天毅的自负、贪婪、手腕，两人生死搏杀掀起商界的狂风暴雨。
肖天华与李一冰这一对昔日的恋人转身成商场死敌，痛下杀手，刀刀致命，一场营销高手间的搏杀谱写出新的“胜者为王，败者为寇”的故事。
看，没有尝到过失败的苦果，就不会明白成功的甘甜。
面对失败，当我们都在感叹命运多坎坷的时候，时间就在我们的叹息中悄悄溜走。
流失的时间不仅仅带走了生命，也带走了我们的激情、我们创造奇迹的机遇。
就如罗天京，他宛如商场中的独行侠，挥舞着金钱的魔棒，转瞬间对手灰飞烟灭；他演绎着精彩的人生，达到顶峰之时，却发现原来自己是个孤独的侠客。
看成败，成败之间只差分毫。
我们的人生只是一个二进制的运算，只有代表失败的“0”和代表成功的“1”。
每个人人生的长度都是不一样的，往往是由很多个“0”和少数“1”组成，关键还是看我们的“1”在什么位置。
“1”与“0”的抉择，长短曲折的变化，取决于我们对待人生的态度。
当罗京天携李一冰的手潇洒而去，当张天亮看淡成，败，挥挥衣袖，永别江湖，新一代商场江湖儿女正纷至沓来。
时间的长河永不停息地滚滚向前，竞争的世界演绎着一篇篇精彩四溢的诗章。
为名，为利，为势，为己，为他，尽在故事《成败》当中。

内容概要

这是一部令人热血沸腾的商战案例小说。
一个超大项目引出两场惊心动魄的商场较量。
杭州湾项目是国家特批、民间投资的大型动力设备制造项目，总投资近千亿元，仅设备采购就上百亿元。
面对巨大的利润诱惑，各路高手跃跃欲试，商场上硝烟渐起……
为了夺得项目的主导权，融资高手罗京天与京城大亨孙天毅展开了生死对决，双方各自利用资金、人脉、舆论等优势，层层设局猎杀，欲置对方于死地。
为了夺得项目设备采购的标的，销售菜鸟王强在残酷的商战中迅速成长，所在的APP公司销售团队按流程解剖了一个人单所要解决的所有环节，从外围进攻，步步渗透；而其强劲对手嘉禾公司却从内部突破。
直插要害……各路销售高手奇招迭出，最后在招标大会上正面较量，谁会功败垂成，谁又会成为最后的赢家?
本书将带你进入一个真实刺激的商战世界，其涉及的商业做局、销售对决、业务公关、职场斗争、情感纠结等情节精彩纷呈，其展现的资本、人脉及大单运作的技巧，完全可以运用到现实的商业活动中去。

作者简介

丁兴良
中欧国际工商管理学院EMBA，清华大学总裁培训班特聘顾问，复旦大学、上海交通大学、中山大学、北京大学等著名学府MBA、EMBA兼职讲师，是国内公认的工业品实战营销创始人。
历任大企业营销总监、总经理等职，具有17年营销实战经历，13年工业品营销经验，专注于大客户营销8年，形成了一套独特实用的营销方法，在业内广受好评。
本书是其多年征战商场的心得之作。

第一图书网, tushu007.com

书籍目录

引子
第一章　硝烟
第二章　敌情
第三章　布局
第四章　对峙
第五章　迂回
第六章　布雷
第七章　暗斗
第八章　交锋
第九章　陷阱
第十章　危机
第十一章　博弈
第十二章　败局
第十三章　转折
第十四章　输赢
第十五章　结局

章节摘录

蒋总的一席话，让王强感到莫名的激动。
今天是他第一次拜访客户，想不到如此顺利，仁和公司的项目总指挥对APP情有独钟，拿下这个项目指日可待。
果然，张天亮惊讶地说道：“是吗？
想不到蒋总还是我们前辈呢，以后还请蒋总多多指点我们哪！
”　　蒋丰毅脸型消瘦，皮肤细嫩红润，稀疏的头发纹丝不乱地梳了个背头，很难猜出他真实的年龄。
只见他内穿一件粉红色的衬衣，系了条米黄色斜条领带，外穿一件淡青色的西装，看得出他精心修饰过，浑身上下都透出非同常人的精气神。
听了张天亮的一席话，蒋丰毅摆摆手，说道：“言重了，我在APP充其量只是个实习生，你们可是正牌。
现在是后生可畏呀，哪敢指点你们啊！
这次负责杭州湾项目也是勉为其难，正需要像你们APP这样的国际大公司的大力支持呀！
”　　蒋丰毅一番谦虚的话语之中透出丝丝自傲。
张天亮笑着道：“蒋总真是客气了，APP也算与蒋总有缘，您有什么需要尽管吩咐，能为蒋总服务也算是我们的福气。
”　　蒋丰毅哈哈一笑，拿出两张名片分别递给了张天亮和王强，说道：“到底是国际大公司出来的，说话的水平就是不一样。
我们杭州湾项目是由国务院特批，投资近1000亿元的特大工程，可谓是上下瞩目。
我们在设备采购的每一个环节都必须慎之又慎，任何一个细小环节出现偏差，我都担当不起。
所以，总公司制定了严格的采购流程，专门成立了项目招标组，采取公开透明的招标方式进行，我们尤其欢迎像你们APP这样的国际知名企业参与竞标。
”　　蒋总语调平和自然，娓娓动听，让王强兴奋不已。
他斜眼看了看张天亮，见他微微点点头，便说道：“太感谢蒋总了！
我们。
APP公司的动力制造技术、性能、安全系数在行业中是首屈一指的，尤其是引用了单杠双螺旋新技术增强了电气动力的平衡，有效提升了产品精密度，这在全球市场都是绝对领先的。
APP生产的动力制造设备采取了数字化的操作系统……”　　王强背了一晚的产品介绍资料总算发挥了作用，激动的情绪让他说话的节奏越来越快。
蒋丰毅依然保持着微笑看着王强，不时点点头。
张天亮一直仔细观察着蒋丰毅，发现他的眼神在游离着，于是他向王强使了个眼色，想让他停止滔滔不绝的产品介绍。
可王强正在兴奋劲上，丝毫未察觉到张天亮的暗示。
张天亮当仁不让地开始主持会议。
他清了清嗓子，说道：“各位，今天是杭州湾项目的第一次情报分析会，作为项目启动的起点，第一步要做的是理清仁和公司内部关系结构图，找出关键决策人，也就是‘天龙八部’中的第一部——情况的收集和分析。
我初列了仁和公司的关系结构图，其中还有许多的空白，请大家帮我把这些空白填满。
”于是.张天亮打开电脑，投影机将一张清晰的仁和公司关系结构图投影在墙面上。
张天亮继续说道：“这张表大多地方还是空白，我先将了解到的情况汇报一下。
仁和公司总裁罗京天，35岁，祖籍江苏，上海复旦大学毕业，有过3年多的证券公司工作经历。
1995年刨建仁和投资公司，从事证券、能源、交通、房产等多个领域的项目投资，公司运作资金达到500亿人民币。
10多年来仁和公司不露山水，已成为国内最大的投资。

第一图书网, tushu007.com

媒体关注与评论

参加了丁老师的课程后，我几乎拜读了丁老师所有营销方面的专著。
本书将我们带进了一个紧张刺激的商战世界，看商界大佬罗京天精心谋划，最终击败孙天毅，其过程与细节可图可点，让人读之酣畅淋漓而且获益良多。
主人公在运作大资金、大项目方面的技巧，完全可以复制到我们现实当中来。
——香港博一集团董事长 宋亮　　本书让我有耳目一新的感觉，它不仅切合实际，特别是大项目流程的管控和推进，堪称从事工业品营销人员的实战兵法；而且尤为难得的是，本书将金钱、权力、欲望与亲情、友情、爱情之间的错综关系和相瓦冲突真实展现在我们面前，折射出商战江湖中人性的光辉与丑恶。
——兰科电器集团董事长 周存熙　　我最先读到这本书的电子版，顺便转给了我的销售总监阅读，结果他看完后要求团购一批给员工学习。
本书的故事非常精彩，情节跌宕起伏，人物刻画也入木三分，许多故事仿佛是在商场、职场中真实发生的。
这部小说最大的特点在于与现实做单相结合，教授了许多营销方法以及职场中的生存之道。
——江苏省肯特自控科技有限公司董事长 洪礼顺　　我是技术出身，但《成败》却十分吸引我。里而很多经验可以商接应用到我们日常销售工作中来，特别对于销售菜鸟来说，是一本入门必备的学习教材。
我足足读了好几遍，对于我这样一个技术出身的人来说，一本倾注着作者宝贵实践经验的小说具有足够的实际指导意义。
——苏州创泰电子有限公司董事长 朱鸽

第一图书网, tushu007.com

编辑推荐

38位公司董事长，总经理，销售总监联袂推荐，时代光华重磅推出的《输赢》姊妹篇。

第一图书网, tushu007.com

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