

Insider

全景展示在华外企员工生存状态的商战小说

外
企
局
内
人

计谋重重的商战 丝丝入扣的情节
一本可以用于销售员培训的成功励志小说

中国言实出版社

Insider

阮立军
著

▼
Insider

全景展示在华外企员工生存状态的商战小说



企局



人

阮立军 著

中国言实出版社

Insider



图书在版编目(CIP)数据

外企局内人/阮立军著.

—北京:中国言实出版社,2006.10

ISBN 7-80128-857-2

I. 外...

II. 阮...

III. 长篇小说—中国—当代

IV. I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 116443 号

出版发行 中国言实出版社

地址:北京市朝阳区北苑路 180 号加利大厦 5 号楼 105 室

邮编:100101

电话:64924716(发行部) 64963107(编辑部)

网址:www.zgyscbs.cn

E-mail:zgyscbs@263.net

经 销 新华书店

印 刷 北京铭成印刷有限公司

版 次 2006 年 10 月第 1 版 2006 年 10 月第 1 次印刷

规 格 720 毫米×1000 毫米 1/16 16.5 印张

字 数 250 千字

定 价 30.00 元

一个外企大公司，就像一盘棋局。局内没有高尚和卑鄙，有的只是职位上的高与低和无法抗拒的现实，需要掌握的则是自身生存的法则……

外企局内人

主要人物简介

方亦伟：公司的销售代表，有着蓬勃的朝气，希望在自己的销售工作上大展身手，以取得骄人的业绩。但随着公司机构的变化，一向器重自己的顶头上司薛子枫被调换，他突然对自己的前途感到了迷茫和无措……

.....

韩俊飞：自营公司的老板，本想背靠 CEA 这样的大公司来取得业务上的快速发展，所以想尽各种办法加深与方亦伟的感情和关系。眼看水到渠成之时，方亦伟却调换了工作，其努力又要重新开始……

.....

Jimmy：按说应该春风得意，可自己总感到来自上下的压力，既要应付讨好上级，又要安抚好下属，时时都觉得如履薄冰。

.....

Gavin：位居高层但也有自己的苦恼，别人都以为他有足够的权力挥斥方遒，可他自己却总感到力不从心，步履维艰。

.....

舒丽：作为行政部门的人员一直想踏踏实实地工作，曾对身居高位而离开 CEA 的小姨很不理解。但随着阅历渐长，她渐渐领悟了小姨对她的嘱咐和教诲。

James: CEA 公司总裁

Thomas: CEA 公司原财务及行政总监

冯之权: CEA 公司财务部资信审核部经理

唐敏: CEA 公司原财务部经理

Tone: CEA 公司接任财务及行政总监

邹然然: CEA 公司通讯产品事业部北方区新招销售代表

张德臣: 丰州电讯公司设备处长

段希成: 丰州电讯公司技术处长

小李: 丰州电讯公司运营处员工

金副所长: 电讯研究所副所长

小吴: 薛子枫原单位处长

尚可: CEA 公司商务部商务员

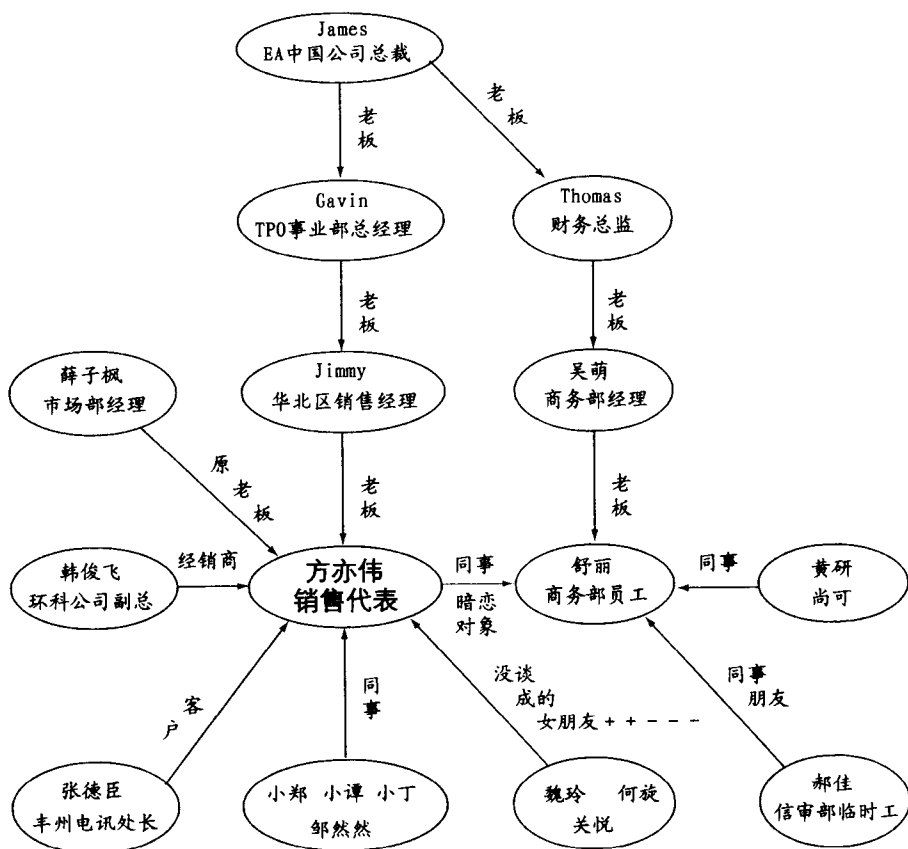
黄研: CEA 公司商务部商务员

吴萌: CEA 公司商务部经理

庄静: CEA 公司通讯产品事业部华北区秘书

郝佳: CEA 公司财务部资信审核部临时员工

人物关系图



外企 Insider 局内人

Contents 目录

第一章	1	第十章	82
第二章	9	第十一章	90
第三章	19	第十二章	99
第四章	29	第十三章	107
第五章	37	第十四章	116
第六章	50	第十五章	124
第七章	57	第十六章	132
第八章	66	第十七章	140
第九章	74	第十八章	149

第十九章	158	第二十六章	216
第二十章	166	第二十七章	224
第二十一章	175	第二十八章	232
第二十二章	183	第二十九章	240
第二十三章	192	第三十章	248
第二十四章	200	尾 声	253
第二十五章	208		

Contents
目录

外企
Insider
局内人

第一章

魏玲被公司解聘了，她是早晨到办公室上班时被告知的。

公司的同事还像往常一样忙忙碌碌，没有人注意到她的变化，个别人的离开对公司是没有什么影响的。

魏玲所在的 EA 公司是一家世界著名的通信产品和办公自动化产品公司，在世界各地拥有自己的研发、制造和销售网络，在世界 500 强企业中排名在前 100 位，在同行业中排名位于前三位。

EA 公司进入中国较早，20 世纪 90 年代初就在北京设立了办事处，不久就与中国的有关单位开展了广泛的合作。魏玲现在的公司叫 CEA，就是 CHINA-EA 的意思，是 EA 公司在中国的总部。EA 公司在全球拥有近 7 万名员工，在中国也有将近 3 000 人，除了在北京的总部外，还在上海、广州、成都、沈阳等地设立了分公司。

魏玲毕业于名牌大学的英语系，在来 CEA 工作之前，曾在一家香港公司的北京办事处工作了将近一年。由于那是一家很小的私人公司，魏玲不愿忍受老板的家长作风，就赌气辞职了。

她现在工作的部门是 CEA 公司通讯产品部中的市场部，她实际上只是一个临时工。因为 EA 公司各个部门的员工名额都有严格的限制，所以很多部门经常在忙不过来时招聘一些临时人员。临时工的待遇比正式员工要差很多，工资也是按天计算的。魏玲就是市场部在半年前招来的。干了 3 个月后，当时的经理觉得她

干得很好，就许诺等部门有正式名额后给她转正，可是上个月部门经理任期届满回国了。

CEA公司的中高层人员大多是港台及东南亚地区的华人，那是因为EA公司刚在中国设立办事处时一时难以找到数量和质量都合适的人才，所以就从那些地区的EA公司派了很多过来，随着EA在中国业务的迅速增长，这些人也就逐渐成了CEA的中高层技术和管理人员。

魏玲的经理就是从新加坡来的，其实即使是任期到了，只要本人和公司愿意也可以继续留任，但她不知为什么在大家事先都不知道的情况下就突然走了。

魏玲每天的工作都是事务性的，就是部门其他人都 unwilling 干的杂事全交给她。她对这个工作本身没有任何兴趣，只是寄希望能够被转正，一方面是CEA的工资和福利待遇非常好，另一方面是在转正之后如果别的部门招人，她还可以去申请，按照EA公司的原则，是要优先选择内部员工的。

市场部新的经理还没有到任，所以魏玲的解聘是人事部直接通知她的，给她的理由是公司要控制成本，压缩不必要的开支。魏玲一直觉得自己能够转正，她也希望能够转正。虽然在CEA才工作了半年，但她已感觉到大公司与小公司有着本质的区别，不论是工作环境、企业文化还是工资待遇，都比小公司要好很多。而且她原来的经理也给过她将来转正的承诺，所以当她接到被解聘的通知时很是吃惊，但没有多长时间她也就想开了，毕竟她原来的经理已经走了，她的承诺也就没有任何意义了。

魏玲的性格十分开朗，做事敢想敢冲。最近几年在北京设有办事处或分公司的外国公司越来越多，所以她想虽然自己大学毕业时间不长，但外语很好，又有了在外企工作的经验，应该能够再找到一份好的工作。

魏玲默默地收拾着自己的东西，别人也在忙着各自的事情。在这样的公司每天都可能有人进来，也可能有人离开，大家各忙各的，只要把自己的事做好就行了。

这时桌上的电话响了，魏玲拿起电话习惯性地说道：“您好，CEA市场部，我是魏玲。”

“你好，我是方亦伟，忙着吗？”

“忙什么忙，今天是我的 Last working day（最后一天上班）。”

“我也是刚听说，所以给你打个电话，中午一起吃个饭吧？”方亦伟说。

“别客气，不用了。”

“也不是客气，同事一场，以前老麻烦你，随便坐坐吧？”

“中午我已经约了人了，真的，谢谢你。”魏玲的语气很坚决。

“你别客气，就是吃个饭嘛。”

“确实是约好了，不是客气。”

方亦伟一听魏玲也确实不像是故意推辞，就说：“这样啊，那晚上呢，要不晚上吃吧？”

“晚上还没有什么事，不过现在也不好说。”

“那你就先别约别人了，下班前咱们再定地点？”

“好吧，那多谢你了。”

方亦伟是 TPD（通讯产品部）华北区的销售代表，进 CEA 公司两年了，负责两个省的销售。像 CEA 这样的大公司，对销售人员所负责的市场都要进行准确和详细的划分。因为通讯类产品比较单一，所面对的行业也比较少，所以公司只是按地区来划分工作范围。但像办公自动化产品部却要面对很多行业，所以它的销售人员不仅要划分地区还要划分行业。

方亦伟大学一毕业就进了 CEA 公司，能进入这样的公司，当然是对他能力的肯定，但其实也有很大的运气成分。毕竟优秀的大学毕业生还是很多的，他们当中除了出国或考研究生之外，很多都希望进入外企大公司。虽然国家机关或大型国企也很好，但不少人觉得外企的工作环境好像更能发挥自己的能力。

方亦伟刚放下电话，电话铃就响了，他拿起电话还没有说话，里面就传出一个声音：“喂，亦伟啊，是我，我待会儿到你们公司，中午一起吃饭。”

方亦伟听出来打电话的是自己的一个经销商，环科公司的副总韩俊飞。环科做 CEA 的代理时间并不长，它的市场正好在方亦伟负责的省内，所以就划归方亦伟来管理。方亦伟与环科公司的接触也就一年左右，因为还没有具体的客户，所以与这个公司的人见面的次数并不算多，因此也不是特别的熟悉。韩俊飞是环科公司负责销售的副总，所以一直是他与方亦伟联系，相对也熟悉一些。

方亦伟刚要在电话里客气一下，就听韩俊飞说：“您就别客气了，我们马上就到了，直接在饭馆见吧。”方亦伟只好答应了。

刚到中午吃饭的时间，方亦伟的电话又响了，拿起一听正是韩俊飞。

“小方啊，我们已经到了，就在你们对面的潮海酒楼，包间仙岛厅里。您想吃点什么，我们先点着，我知道你们中午吃饭时间短。”

方亦伟听了赶紧说：“无所谓，无所谓，中午嘛工作餐，简单吃点儿就行了。”

韩俊飞于是说：“行，那我们就看着办了。”

方亦伟匆匆赶到潮海酒楼的包间里，一进屋就看到韩俊飞和一个女的两个人。韩俊飞见方亦伟进来，赶紧起身握了一下方亦伟的手，并说道：“不好意思，中午还来打搅您休息。”

方亦伟说：“哪里，我应该谢谢您，中午来请我吃大餐。”

韩俊飞笑着说：“来，先介绍一下，这是我们公司的销售何旋，何小姐，以后专门负责您这边的业务，还得您多多指点啊。”

这时何旋赶紧也伸出手，并说道：“总听韩总提到您，以后真得请您多关照。”

方亦伟象征性地握了一下何旋的手，说：“哪里哪里，代理的销售往往比我们还厉害，我只有学习的份。”

“别站着，坐下谈。”韩俊飞说着冲门外的服务员喊了一声，让他们赶紧上菜。

上菜的速度很快，不一会儿就摆满了桌子。韩俊飞往每个人的酒杯里倒满啤酒，说道：“我知道您这下午还得上班，中午咱们就喝点儿啤的，少喝，意思意思。”

方亦伟只好拿起酒杯，说了声谢谢，与他们俩碰了碰杯，喝了一口，然后问道：“何小姐是刚进环科吗？”

没等何旋说话，韩俊飞赶忙说：“不是，小何进环科差不多两年了吧，以前负责别的产品，所以您没见过。”

由于中午休息的时间不是很长，匆匆吃完饭，方亦伟就回办公室了。韩俊飞与何旋坐在车里，何旋问道：“咱们干吗大老远的专门跑来请他吃饭，还说是顺便？”

韩俊飞说：“咱们的生意主要是代理他们的产品，所以厂商这边很重要，要经常地联络感情。人啊，都是一回生二回熟，你不经常来，有事的时候，人家也就想不到你了。如果跟他说是特意来的，他就会觉得咱们是有目的有意图的，心里就不自然。我要的就是自然的加深感情，而不是让人家觉得吃咱们嘴短，那样就适得其反了。”

何旋又问：“那咱们卖出东西了，不是对他也有好处吗？”

韩俊飞说：“CEA 是大公司，产品在市场上也比较好卖，想做它代理的很多，咱们刚起步，还得求着他们。”

“那您不是跟他们经理很熟吗，何必要讨好一个小销售呢？”

韩俊飞笑了笑说：“这你就不懂了，和经理熟不等于万事大吉。毕竟他是具体管咱们的，他要是不支持咱们，有时找经理也没用。我总不能无缘无故让经理把他换了吧？以后你跑客户也是同样的道理，千万要记住，不要以为搞定一把手就够了，很多人没有决定权，但却有否定权，有时候一两个不起眼的人就能毁了好几年的努力。所以工作一定要做到家，合同没签下来就不算完。另外，搞人际关系很多时候就像长线投资，CEA 发展很快，只要方亦伟的能力够，指不定哪天他就当经理了，现在和他搞好了关系，不怕以后没有回报。对客户也是如此，有些人现在虽然无官无职，但说不定哪天他手里的笔就能签合同。所以世上没有小人物，咱们做销售的谁也不能得罪。”

“这顿中午饭，咱们就三个人，可够贵的。”何旋的话透着可惜。

“这些钱对吃饭来说是贵了点儿，但从生意上说毕竟是小钱。做生意要从长远看，要大气。”

何旋说：“可我刚进环科，您干吗说我都待了快两年了？”

“因为方亦伟进 CEA 快两年了，这样他会有亲切感。如果说你是个新手，我怕他会觉得你没有经验，不愿搭理你。”韩俊飞说。

“您做事真够细的。”

“与人打交道，细节很重要，细节往往决定最后的结果。与客户打交道更是如此。”

“跟着您真是长学问。”何旋说。

韩俊飞又笑了笑，说：“这次带你来还有一个目的，方亦伟还是单身，人也挺不错的。怎么样，刚才有没有一见钟情？”

“您不是让我使美人计吧？”

“我的意思是一箭双雕，当然决不勉强。说正经的，这次来请他吃饭，是因为我已听说丰州那边马上会有个大项目启动，方亦伟肯定会做的，所以你要盯紧了。”

何旋故作夸张地说：“哇噻，您这是要我打几只鸟啊？”

“都说好钢用在刀刃上，我这是好箭用在鸟多的时候。”说完，两人哈哈一笑。

下班前方亦伟又给魏玲打了个电话，这次魏玲痛快地答应了他。因为这也不是什么值得庆祝的事，所以俩人都没有心情吃什么，就约在了办公楼旁边的一个小饭馆里。方亦伟没有去找魏玲，而是直接去了约好的饭馆。

他们约好的饭馆离公司不远，那条小路上有十几家这样的饭馆，虽然都不靠近主马路，但因为守着两个写字楼，所以生意都非常好，特别是中午吃饭的时候，来晚了都没有座位。写字楼里也有食堂供应份饭，但时间长了，大家也就吃腻了，所以每到吃饭的时候，写字楼里的职员经常几个人结伴来这些小饭馆吃饭。这些小饭馆档次都不高，全是家常菜，但做的口味还不错，而且可以点自己喜欢吃的，所以来的人很多。几个人中午在这里吃饭，大多是AA制，但如果有销售人员的话，基本上就都是他们付账了，但他们也往往要求开发票，然后以客户的名义回公司报销。

方亦伟约的这家饭馆比较偏僻，晚上的客人不是很多，写字楼里晚上来这吃饭的基本上都是加班的，方亦伟不想碰见公司的同事。

方亦伟进来后，挑了一张靠角落的桌子坐下，服务员先上了一壶茶，他一杯还没有喝完，魏玲也进来了。魏玲一坐下，方亦伟就让她点菜，魏玲说没什么心情，无所谓吃什么，方亦伟就随便点了几个。

方亦伟点完菜，慢慢地喝茶，倒是魏玲先开口说话了：“谢谢你，还想着请我吃饭。”

“没什么，以前总是麻烦你，我一直都不知道你是临时的，没想到说走就走了，要是Head Account（名额）就好了。”

魏玲没有说话默默地喝着茶，方亦伟接着说，“我觉得市场部原来的经理挺

喜欢你的，她要是不走，应该不会这样吧？”

“过去的事了，也没什么了不起的，天底下除了 EA 又不是没有别的公司了。”

“那倒是。”方亦伟举起了茶杯说道，“Good Luck!（祝你好运！）”

魏玲也举起了茶杯说了声“谢谢”。

方亦伟接着说：“还是应该谢谢你，我的那些 Marketing（市场）方面的事，那帮人没一个好好做的，最后全都是你帮的我。”

魏玲笑了笑没有说话，这时点的菜上来了。方亦伟拿起筷子，让魏玲也赶紧吃。他们俩吃了一会，方亦伟又说道：“你现在住哪？”

“噢，我们家不是北京的，我一个人租房子住，离这不是很远，你呢？”

“我也是租的房子，不过是和我的大学同学两个人合租的两居室。”

“哎，咱们这些外地人都跟后娘养的似的。”

“别这么想，我倒觉得都差不多。你工作上有什么打算？我有好些同学也都在外企，我去问问他们看有没有机会。”

“那太好了，我想也只能找外企了，别的恐怕更不行。”

方亦伟看她的心情不好，也不敢再多说什么，只好低头吃饭。过了一会儿，魏玲问他：“最近还忙吗，还老出差？”

“还那样，也没什么新鲜的。哎，你中午跟谁吃饭，都不搭理我？”

“这个人你是认识的，但不能告诉你，就是随便聊聊呗。”

“那有什么新闻？”

魏玲嗯了一声，故作神秘地说：“应该算是新闻吧，唐敏应该不久也会离开 CEA 的。”

“就是那个财务部的总监？”

魏玲点了点头，方亦伟又说：“不会吧，她的 Level（水平）那么高，而且还配了车，除了那帮港台人就她一个有车，她有必要走吗？”

魏玲撇了撇嘴，没有说话。吃完饭，魏玲回公司取了自己的东西，本来方亦伟说要送她，但她坚决不让。

魏玲在走出公司大门的时候回过头来又看了一眼，大门旁边的四个镏金大字“以人为本”闪闪发亮。

如何做个好经销商

在价值链上，经销商是联结厂商和用户的中间环节。经销商想脱离厂商是“找死”，经销商没有客户是“等死”——这是做经销商的第一要义。

经销商维护与厂商关系的四大要诀：

- 了解厂商的发展战略和市场策略。如果厂商的最终目标是要做直销而非经销，你就不用硬往上贴了；如果厂商迫切地希望通过经销模式迅速打开某一市场，那你就赶紧跟进吧！

- 客户为主，业绩才是硬道理。很多经销商都十分注意搞好与厂商，尤其是厂商的销售人员的关系，但别忘了，你手中的客户，尤其是最终用户才最重要！因为，业绩才是你和厂商的销售人员最核心的利益所在。

- 与厂商共享信息和资源。这样可以使厂商多方了解你的实力和诚意。当然，有关销售的核心内容还是要保密的。

- 必要时帮助厂商解决相关问题。任何公司都会经常遇到很多问题，有些也未必是经销商的事，但帮助厂商解决他们难以解决的问题，无疑是经销商最大价值的体现。

经销商立于不败之地的四大策略：

- 具有行业或地区的强大背景。这一点甚至比优异的业绩更有发言权，没有厂商敢对这样的经销商玩心眼。这是做经销商的至高境界，但却不是一日之功，努力吧！

- 具有强大的销售力量。这一点不必多做解释。其中最重要的，是开拓市场和抢占市场的能力。

- 在产品的应用和增值上具有优势。最熟悉产品的当然是厂商，但经销商却对行业和客户更为了解，只要能发挥自己独特的优势，就能为客户提供厂家提供不了的应用和增值服务。

- 具有销售以外的配套功能。有些事情是厂家无法做或不值得做（成本高于收益）的，而经销商如果有很好的业务模式和渠道优势，就能做这些事，从而提升自身的价值。