

突围式销售
全程深度写实
心智与承受力的
强悍对决

突围

BREAKOUT

大区经理的智弈

一位世界百强企业区域经理的真实成长历程

一部让8000万销售人员提升职业能力的销售实战小说

元亨/著

95
折

山西出版集团
山西经济出版社

突围

BREAKOUT
大区经理的智弈
元亨/著

山西出版集团
山西经济出版社

图书在版编目(CIP)数据

破围 / 元亨著. —太原: 山西经济出版社, 2009.2
ISBN 978-7-80767-065-0

I. 破… II. 元… III. 长篇小说—中国—当代
IV. I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 024205 号

破 围

作 者: 元 亨

选题策划: 赵建廷

张宝东

责任编辑: 孙 茜

特约编辑: 李明佳

装帧设计: 思想工社

出 版 者: 山西出版集团·山西经济出版社

地 址: 太原市建设南路 21 号

邮 编: 030012

经 销 者: 新华书店

承 印 者: 北京佳信达欣艺术印刷有限公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 18

字 数: 240 千字

版 次: 2009 年 4 月第 1 版

印 次: 2009 年 4 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-80767-065-0

定 价: 29.80 元

目 录

第一卷 两山之间必有一伏,两波之间必有一谷 / 1

- 第一章 初入绝境 / 2
- 第二章 结缘俱乐部 / 6
- 第三章 关于麦丰 / 10
- 第四章 第一次出手 / 15
- 第五章 李伟出场 / 20

第二卷 如果你前面有阴影,那是因为背后有阳光 / 23

- 第一章 常德之旅 / 24
- 第二章 杨燕和雷垒 / 28
- 第三章 拜访谢和平 / 33
- 第四章 周五 / 37

第三卷 硬权力软用,软权力硬用 / 41

- 第一章 关键的湖南省会议 / 42
- 第二章 会议之后的博弈 / 51
- 第三章 茶 馆 / 54

第四卷 球是打不赢了,就更不要输在装备上 / 59

第一章 醉酒 / 60

第二章 李伟将至 / 66

第五卷 在路上 / 73

第一章 晚餐 / 74

第二章 郑挺的感伤 / 78

第三章 李伟的功夫 / 82

第四章 李伟的道 / 90

第六卷 无可无不可 / 101

第一章 直面郑挺 / 102

第二章 独孤九剑与阴阳真经 / 114

第三章 付波的阴谋与沈默的一夜情 / 127

第七卷 佛说,放下 / 139

第一章 R 超市采购的挑战 / 140

第二章 谁动了我的奶 / 149

第三章 库存处理方案 / 156

第八卷 天做棋盘星做子,地当琵琶路当弦 / 167

- 第一章 团队聚餐 / 168
- 第二章 郑宇的生日宴 / 172
- 第三章 贝勒爷 / 181
- 第四章 与 TOM 论剑 / 188

第九卷 阴谋不代表人品 / 195

- 第一章 沈默中招 / 196
- 第二章 烦躁 / 205
- 第三章 逼退谢长生 / 210
- 第四章 贝勒爷的输赢 / 218
- 第五章 人生的船 / 223

第十卷 战争为了和平 / 229

- 第一章 与谢和平的钓鱼比赛 / 230
- 第二章 利用雷垒 / 236
- 第三章 雷垒的背叛 / 244
- 第四章 黄云的红包 / 253
- 第五章 付波的意外与谢和平的打算 / 257
- 第六章 最后的宴会 / 263
- 第七章 李伟回来了 / 270
- 第八章 再陷绝境 / 274

破

第一卷

两山之间必有一伏，两波之间必有一谷

围

第一章 初入绝境

长沙的八月热得发闷,很难见到一滴雨。大地没有绿色,市区植被不多,到处都是水泥车的施工现场,整个城市都落上一层尘沙。可能上天觉得下面有点脏了,断断续续、有气无力地下了几天雨,非但没有把城市洗干净,倒让人的视线一片朦胧。

沈默黑着脸径直推开王姑大厦的玻璃门,感觉到了外面些许清凉的湿润,轻吐口气,站了站,然后马上冲上芙蓉路边,挥手拦车。下雨天车速慢,打车的人多,的士不好拦。付波和李大海走得没有沈默快,有说有笑地踱到门口,看到沈默拦车的背影,付波嘴一撇,对李大海扬扬脸说:“公司又搞新花样,派个刚毕业的大学生,顶鸟用。”

李大海哈哈一笑,把腋下的夹包整了整,用大手拍拍付波的瘦小肩膀,说:“小付,那个位置什么时候到你啊?”

“混不上去了!现在公司讲学历。老子只要挣到钱,才不管呢。”

“哈哈,就是。他拦到车了,过去吧!”

三个人坐在车里,有点沉默。沈默坐在副驾驶位,把后脑勺留给了李大海和付波。

李大海向付波挤挤眼,对着前面的后背说:“沈总,打桌球去吧!”

等了两秒钟,沈默偏过半张脸:“李经理,我就不能陪你了,又快月底了,销售还差一大截。今天跟你们郑老板拍了桌子,估计他是不会进货了。我得去想别的办法。”

付波给李大海一支烟,笑着说:“老沈,长沙的销售指标占70%,你今天火气这么大,把郑总骂了,他肯定不会帮忙进货,这个月的任务肯定完不成了。”

沈默在心里哼一声不说话。

“沈总,没关系,我再去跟郑总说说,让他帮你再压一个月货看看。你刚

来，要支持你啊，不能让你完不成任务啊，是吧？”

“李经理，谢谢你的好意，郑总不继续生我气就不错了。”

付波是自己的下属，可以不理他，但这李大海毕竟是经销商郑总的业务经理，沈默不好不理。再说刚才谈判的时候，一下没忍住，当着这么多人骂了郑总，确实不应该。不能再不给面子了。

付波换了个舒服的姿势：“老沈，你太年轻了，经销商也确实应该尊重啊！”

沈默心想：“尊重！哼，谁拥有市场我就尊重谁。这个经销商就知道用钱压货，甩货，吞费用，哪儿有做过市场。批发批发没在手上，小店小店没在手上，超市超市做得稀烂，这样下去我们艾洁迟早得死。”

当着李大海，沈默克制了一下自己，说：“你是看人年不年轻，我是看市场做得好不好！”

付波被呛了，脸一黑。想反驳，又无从说起。

李大海呵呵一笑：“沈总，我见过你们艾洁好几任区域经理了，都是这样的，月底两天就来找我们压货，给我们点费用，批发价格便宜点一甩货就完成任务了。这样也挺好嘛，不要想这么多，每个月就忙两天休息一个月呢，多爽啊！”

沈默说：“李经理，我知道你在郑总公司做了好多年了，又是郑总的亲戚，今天其实我也是无意冒犯郑总。只是着急，毕竟销售要从市场中来，完成指标最重要，但如果市场没打开，这个月可以压货，下个月呢？下下个月呢？你看现在我们长沙每个月指标一百万元，可你们库存已经达到两百万元了，可以两个月不用进货了。这就是只要完成指标月底压货造成的结果。”

“沈总，你说得对。反正我们郑总有钱，再压几个月也没有问题呢。你前几任区域经理这样做不也挺好吗？有几个还升了呢。公司看的是结果，只要把指标完成，谁管你啊！对不对？依我说，喝酒打球去。”

“对对，先过了这个月再说，下个月再想下个月的办法。老沈你只要从公司搞点费用补贴给郑总就行了，郑总肯定帮忙压。你刚来，又是公司从学校招的第一批管理培训生，公司抱以厚望，如果一来就完不成，怕不好交代啊。”

沈默拿出手机，仔细看了看日期，离这个月结账只有一个星期了，而这个月长沙的销售额还没动一分，虽然二级的生意还能跟上节奏，但公司考核自己整个湖南省的生意，再不想办法，到月底整个湖南就只能完成30%了，差距太大了！毕业就被招到公司，从基层业务员开始实习，一年了，好不容易第一

次能自己独立运作一个省的生意,就交这份答卷吗?肯定不行!就算不能完成指标,也不能差距这么大。怎么去完成呢?还要在长沙动脑子,长沙就这一家经销商,他顶住不进货,去哪里要销量?刚才自己慷慨陈词说要做市场,但市场需要时间,不是一个星期一个月就能做好的。回头去求郑总压货吗?这个月压了下个月呢?再说刚吵了架拍了桌子,也不愿意低这个头啊!就算回去求,郑总肯定要狮子大开口,要费用要政策,哪里去弄?这个月的预算早就填以前的窟窿了。

沈默紧锁着眉头,不说话。窗外的小雨像一层薄雾笼罩了城市,让他看不清前路。付波不以为然地看着这个比自己小10岁的领导,李大海眯着眼打瞌睡,都没说话,车里一片寂静。

沈默实在没有心情与付波他们去打球,况且自己没那水平。自小在农村长大,桌球这种东西上大学才看见,自行车大一才学会,篮球高中才有机会玩。读高中时到了梦想中的县城,看到大家都迷足球,觉得特别不可思议,还以为是多时尚的运动。曾经在网看到个帖子《回忆那些伴我们长大的动画片》,沈默惊奇地发现诸如《铁臂阿童木》、《奥特曼》等,自己根本就没看过。记忆深处的动画片,就是黑白色(黑白电视机)的《恐龙特急克塞号》。沈默想想,自己被电视节目里的人物触动而流的处男泪就是《小龙人》了。或许,自己在农村长大比起在城市长大的孩子看起来少了些什么,但那时的自己过得一样精彩。池塘边的梨树,邻居家的葡萄架,村里的小山坡,黑黑的窑洞,火红的高粱地,青青的秧田,神秘的芦苇荡,到处都有我们深深的脚印,灿灿的笑脸。憨厚的老牛,凶狠的大花狗,高傲的大鹅,臭臭的大黑猪,烦躁的麻雀……哪一个不是我们重要的伙伴,高兴的时候说说话,烦躁的时候吵吵架。小时候,父母们教育孩子要好好读书,跨出农门,到城市里去生活。现在的沈默成了那幸福的十分之一,终于来到了城市,但是否这就是父母希望他过的生活呢?多了物质丰富的城市人生,也多了繁忙与烦躁,却少了那份久远的青绿与恬然。

沈默并不想去总结自己的人生,人生漫漫几十年,还不是总结的时候。艾洁,是自己职业人生的开始。一毕业,就进了这个知名的洗涤公司。同学们听到自己进了艾洁公司,都羡慕不已。沈默在一片憧憬中,抱着现在我以艾洁为豪,以后艾洁以我为豪的雄心壮志来到北京艾洁总部。在那个叫怀柔的郊区里,进行了半年的实习,然后辗转成都、上海、黑龙江进行实地实习。可能是因为学生会主席的经历,沈默进步得特别快,对销售、管理的理解也

深得公司总裁赞许。在全国走马观花实地实习一年三个月后，沈默在北京被总裁神秘召见。第一句话就是，沈默，你是我们学习欧美公司首批从毕业生中招聘的储备干部，经过这么久的实习，怎么样，想不想挑战一下？被常年奔波国内国外的总裁亲自召见，沈默热血上涌，感慨激昂，在总裁的呵呵笑声中，到了湖南。

下车伊始，沈默甩开膀子就想大干，哪知情况复杂得远远超过想象。长沙生意在付波这个城市经理手里，只见他吃喝嫖赌，耕耘女人的床，唯独不见他耕耘艾洁的市场。整个分公司，无人可用，一个叫麦丰的女孩天天打游戏，负责行政财务的杨燕声言怯怯，专等领导发令，好做一个听话的算盘珠子，拨一下动一下。业务员团队虽然单纯可用，但负责人雷垒是付波的亲表弟。二级市场就两三个城市有分销，其余都一片空白，被长沙经销商发展的分支霸占着。这个挺立也倒好，占着长沙的代理权，在李大海与付波的操作下，占着茅坑不拉屎。一个月一百万的销售指标，倒有两百万的库存，足够卖两个月了。市场基本上是无政府无组织状态，零售超市、卖场空了大半，除了小店被雷垒的业务员队伍把持外，批发渠道也没有影响力，议价能力低。本来艾洁的批发市场价格就低于厂价，经销商亏钱销售本来就喊声连连，挺立的出货价格居然还要比市场价低才能卖得出去。为何？因为批发市场被和平商贸等几个批发大鳄占据着。没有影响力，那就只能拼价格了。

沈默在车过芙蓉广场的时候，就先下了。今天跟经销商吵了一架，对郑挺拍了桌子，气没有出顺，倒让自己更加郁闷。怎么办？一说到销售，郑挺就要费用，说批发亏损要补贴，库存处理要支持，还拿出一大摞账单，说艾洁欠挺立几十万的费用。销售压力紧，眼看着8月结束还颗粒无收，季度将尽，前途渺茫。沈默自己的家底，这个季度的费用预算基本都被付波还了以前的窟窿，剩下的预算做市场都不够，更不要说还那几十万的欠账了。沈默越想越烦躁，怎么办？没有费用，产品积压，无人可用，时间紧迫，销售还是零。想起总裁对自己的期待，沈默头皮都麻了。

穿过地下通道，来到百盛门口，沈默抖抖身上的些许雨珠，跨进百盛。外面雨下得清凉，里面却因人多而燥热。沈默走了几步就发现自己碰到了问题，直走就是百盛的百货区，衣服、鞋子等，往右下电梯到负一楼就是家乐福。自己只是随便走走，没有目标，但问题就在于，岔路口面前，即便你只想随便走走，你还是必须要去选择一条路。去哪里呢？逛逛百货，还是逛逛家乐福，哪里都没有沈默想要的。沈默不愿意面对这种选择的犹豫，不管往哪个方向，都没

有向往、没有神秘、没有期待。为什么一定要去选个 A 或者 B 呢? 自己想要的并不是去那里买个什么东西。

或许不选才是自己的选择。

沈默退到门口,脑海里现出一个可怕的想法:放弃!

传说,退一步海阔天空,让一步柳暗花明。这个月的销售指标,这个季度的销售指标,看来是完不成了! 放弃吧!

可是如何放弃呢?

选择放弃,会不会被放弃呢?

第二章 结缘俱乐部

前面的广场上一片萧索,平时在这里搭临时摊位的商贩因为下雨都撤了,只剩下几个来不及撤的广告伞,歪歪斜斜,落寞至极。广场往上是一溜台阶,五一路傲慢地从台阶上面飘过,把个百盛围成了半个洼地。沈默觉得挺无聊的,四处望,周围的大楼一栋栋,悬挂着的酒店、饭店、商店的各色招牌模模糊糊、若隐若现。对面巷子里的一个某某健身俱乐部的招牌映入了眼帘。沈默一笑,管他呢,先找个地方消磨一下时间也好。

冒着雨,穿过五一路,往巷子延展几步,沈默来到这个俱乐部。这个俱乐部并没有开在五一路的正路上,周围是几个高档社区。按照指示牌,转了两个弯,找到电梯按了四楼。沈默想,如果合适倒可以办个健身卡。在这个陌生的城市里找点娱乐生活。

一个普通的服务前台后面站了几个普通的女孩。沈默到前台说明来意,便被安排了一个会籍顾问带着沈默参观。一溜椭圆机、跑步机排开,后面是组合器械区,另带操厅、动感单车厅、自由器械厅,在沈默心目中只留下很普通的印象。不过,沈默觉得普通也没什么不好,根据他的经验,像这样的俱乐部收费便宜,并不影响锻炼。重要的是空间是否开阔,卫生是否干净,健身教练是否专业。有的俱乐部装修高档,但空间压抑,楼层低或者不能临街被挡住阳光,在那里跑步,前面是一栋大楼的后背,不像是来健身来的,倒像是面壁思过。

参观完毕后,沈默被会籍顾问带到休息区坐下来,交换了几个问题,就是

讨价还价了。

“先生，您对我们这里满意吗？”英文名叫 LUCY 的会籍顾问一脸期待地问道。

“恕我直言，一般吧！”沈默干脆去挑战她的神经。

“先生眼光高，不过我们俱乐部教练还是很专业的，而且收费比其他那些高档俱乐部便宜很多。”LUCY 坚持说。

“教练我还比较满意，年费多少钱？”

“一千五百元一年，对于您这样的先生来说，不贵的。”

“呵呵，你看我也是刚出来工作的，挣不了多少钱的。”沈默也确实刚毕业工作一年多，不过做销售，发展是快一点。最重要的是，沈默对这个俱乐部的心理价位是不能超过一千。

“现在一千五百块钱已经不算钱了，和朋友随便玩一下就没了。不过，您要觉得贵，我想办法给您拿贵宾折扣，八五折怎么样？”看着 LUCY 一脸真诚地让价，沈默心里想，幸亏我是做销售的，不能上你的当。接着便又抛出几条反对意见，开始新的讨价还价。

一阵进退后，LUCY 拿出一本交易记录来：“您看，这是我们的交易记录，我已经不能让步了，这里就没有比一千二百元更低的了。”

沈默不慌不忙地接过来翻翻，想想这个会籍顾问不能再让价了，便说：“你们经理呢？在不在？我知道像你们这样的俱乐部，经理手上应该还有几个更低价的名额。”

LUCY 愣了一下，说我去看看我们经理在不在。

几分钟后，LUCY 回来：“沈先生，不好意思，我们经理不在，而且我们这个价格是总公司定的，我们经理也不能降价。这个价格已经是最低的了，如果您今天办的话，我想办法送您两节教练课，再送个包和水壶，怎么样？也就剩下最后一个包了。”

沈默笑笑，心想，你刚才的反应已经出卖你了。你们经理不但在，而且确实有降价名额在手里，只是你不能说服你们经理罢了。包、水壶、教练课只是附送品，并不影响价格。看来今天就不办卡了，回去吧，让她回头打电话过来，给她希望，但就是不办，熬也熬到她去说服她经理降价。

沈默站起身说：“一千二百元一年，送两节教练课、包和水壶是吧？”沈默把今天的谈判成果确认一下，那下次再谈的话，就必须在这个基础上谈了，以免以后说价格降下来了，赠送的东西没了。

LUCY 赶紧说：“是的，今天办吗？”

沈默不为所动：“那好，这样吧，我回去再考虑考虑，看有没有朋友来一起练。你也跟你们经理说说，能便宜就便宜一点。”

LUCY 听到这儿很失望，但也没办法，只能以后打电话了。确认了沈默的电话号码后，又说了很多客气并鼓励成交的话，便走在沈默后面，穿过走廊，送沈默离开。

沈默无可无不可地应付着这个年轻的小妹妹，沿着走廊向前走去，透过玻璃门，打量着走廊边的各个操厅、器械厅。突然，一丝若有若无的香气飘过来，甜甜的，带有一丝犯罪的诱惑。真是未闻其人，先闻其味。沈默全身自下而上所有好色的细胞都被调动起来了。两个瞳孔开始凝聚，闪着绿光开始搜索。

前方操厅门被推开，一个美女慢慢地走了出来，高挑的个子，一头短发，雪白的皮肤被健身装包成几截。诱惑的 S 形身材，再加上雪白平展的腹部，把所有男人的眼光都锁定在她身上了。还有如此美女？看来这俱乐部卧美藏娇，值得一留。

沈默抱起胳膊，两眼定定地送她走进了另一个房间，慢慢回过神来，对 LUCY 说：“你们的教练？”

“是啊，美吧，好多人追哦！”

又是一个嫉妒的女人！

“你刚才说一千二百元一年吗？”

“是的是的，今天办的话，我再送您几节试练课，可以送给您朋友，那也要三十元一节呢！”LUCY 马上听出了机会。

沈默心想，已经不是钱的问题了。为这个美女也要留在这里。同样，为了这个美女，不能跟别人一样，毫无特点地留在这里。

沈默不做声，在心里盘算。走回休息厅，找个位置坐下。LUCY 赶紧去拿了很多协议书、说明书等跑过来，准备签约了。

沈默轻轻推开 LUCY 递过来的协议书，问 LUCY：“你们这里是什么时候开业的？”

“去年 11 月底吧！”

沈默想了想说：“去年 11 月底，算 12 月，现在是 8 月份，开业八个月了。”看着 LUCY 点头，接着说，“到今年的 5 月就是半年了，上半年有多少人办会员卡？”

LUCY 疑惑地看着沈默说：“六百多人吧！”

“前半年是不是比后面几个月的生意好一些？”

LUCY 点头说是，眼神更疑惑了。

沈默说：“前半年又分成两个三个月来看，12,1,2 三个月是不是比 3,4,5 三个月来看的人多些，但 3,4,5 三个月又比前面三个月办卡成功率高一些？”

LUCY 回忆了一下，惊奇地说：“是的啊？您怎么知道啊？”

沈默说：“很明显，从你们的定位来看，包括价格不高，停车场也不方便，你们主要是针对周围社区的人群。辐射能力有限。而周围社区人员流动性并不高，所以半年时间基本上就把周围能来办卡的人吸引过来了。所以你们前半年的生意要比后面这两个月好做一些。前三个月的时候刚开业，肯定做了不少宣传，所以看的人会多些，但很多人考虑到时间、需求、经济能力等问题，会犹豫一下，所以很多人会在后三个月来办。但因为人群是有限的，来看稀奇的人就比前三个月少了。对不对？”

LUCY 恍然大悟地说：“对对，沈先生。”

沈默继续问道：“你们办卡的会员来健身的多不多？”

“嗯，还可以吧。”

“这么问你吧，有人办了卡，会坚持不下来，或者因为时间、兴趣等原因，会一年来过几次就不来对不对？”

“是的，不来我们更赚吗？”LUCY 笑笑。

沈默轻轻一笑，不针对她这个问题问道：“那我问你，这些今年不怎么来的人明年会继续来吗？你们前半年收了六百个会员，到明年的时候，又会有多少人续费呢？”

“这个，30%……40%……”LUCY 拿不准。

“就算 50%吧，明年这六百个会员就有三百个续费。刚才讲了，下半年生意没有上半年好，你觉得你们下半年有多少人入会，到一年后又有多少人续费？”

“下半年应该有四百人左右吧，多少人续费，比例应该不会比上半年高。”

“好，那就也算 50%吧，到明年就有两百人续费吧。”

沈默突然停顿下来，盯着 LUCY 的眼睛：“美女，今年你们销售能到一千人，你也知道你们俱乐部只能辐射周围社区，今年你们基本就把所有能办卡入会的人吸引进来了。到明年，你们的新会员就基本没有了，你想过没有，到明年，你们俱乐部的生意基本上就靠今年续费的会员了，只有五百人！”

LUCY 呆住了，觉得被一种力量推了一下：“我去找我们经理。”

沈默嘴角露出一丝微笑,心里想,经理不是不在吗?看来,这第一步我迈对了。美女,等着我吧!

见到经理,沈默开门见山,先把自己对俱乐部的看法好的坏的一阵表白,然后直接向她要折扣。半个小时后,沈默与她成为朋友,俱乐部的经理将沈默客气地送到门口。沈默走下电梯来到街边,满意地打量着手上的会员卡,九百元,还有一大堆赠送,更重要的是还有那众多佩服的眼神。

第三章 关于麦丰

长沙市中心就像皇帝的露天朝堂,火车站就是龙椅,五一路在它面前向下延展,就像铺好的地毯,整齐端直,两旁的建筑就是文武大臣,错列两旁,并慢慢向左右发展。虽然现在长沙已经得到很大发展,但五一路在长沙人的地图中依然耀眼。火车站那高耸的钟塔还固执地高昂头颅,一到整点时就迫不及待地敲响大钟,如欲号令群雄。

星星台球馆尽管门面不大,但开在五一路上,且离火车站不远,占尽地利。刚过正午,午休的人们已经将这里的球桌瓜分完了。李大海一个标准的抬杆,将最后一个球打入中袋,像得胜的将军傲然一笑,走向休息座位,向还在打电话的付波说:“嘿,嘿,完了没?”

“快点吧,等你哦。”付波说完终于挂了电话,走到李大海身边说:“搞定了,两美女过来,但还要等一下,她们不知道怎么来这里,我得叫雷垒过去接。”说完,又拨通了电话。

“雷垒,是我,在干吗?哎呀,先放下,帮我接两个朋友到我这里来。什么,工作哪里做得完,中午也不着急工作啊。别说了,先去给我接来再说,就在五一路我们平时打台球这里。你没见过,我一会儿把她们的手机号码发过去,你给她们打电话。快点啊。”挂了电话就开始拨弄短信。

李大海说:“行啊,那小雷还真听你话。”

付波得意地一笑:“那是,没我他能进艾洁公司吗?能当业务主管吗?再说陪您李总打球,接美女过来陪好您可是最重要的工作啊。”

李大海哈哈一乐:“别价,你小子好色不能推到我身上。听说小雷是你一个什么亲戚,怎么搞进公司的。还当主管,那个沈默会同意?”

付波说：“是我表弟。我怎么说也是艾洁长沙的经理，搞个业务员主管不是应该的吗？沈默，他？哼，我趁他还没来，上任区域经理刚走，没人管的时候就直接任命了，他来了还能撤了咋的。”

李大海说：“哎，你别说，那沈默我怎么看都不像刚毕业一两年的，我见的销售人员多了，哪个不是吃喝嫖赌的？哪个不是一张嘴滔滔不绝的？哪像他，话都很少说，刚到还没说请客户吃饭，就跟经销商拍上桌子了。”

付波一摇头：“嘿，我看他就是年轻不懂行。”

李大海说：“你呀，还是勤奋点。我看他跟别的区域经理是不一样。你们这个月销售一点没有，你这个长沙经理不着急啊？不怕公司骂啊？”

付波一边开始排球，一边说道：“今天之前怕，现在不怕了。他不是跟经销商拍桌子吗？公司问起来我就说是他把销量拍没了的。”

“你来开杆吧。他是你领导，公司领导问他，他就推到你身上，小心背锅。”

“哼，”付波俯下身，瞄瞄杆说，“没听说湖南铁打的付波，流水的区域经理啊。公司领导我也熟。打报告我也会。我明天就打电话给领导，长沙销量都是这个大学生搞没了的，领导对他我估计也是走着看的。在长沙乱拍桌子，拍完了就不管，听说明天又要去二级出差，二级那些小客户加起来还不到长沙的一半呢。看谁先完蛋！”狠狠的一杆打下去。

“我这招叫隔山拜佛！”

虽说五一路当仁不让地成为长沙的中心干道，然而最有人气的却是与它垂直相交的黄兴路。自平和堂到步行街，短短几里路，却浓缩了长沙商业的繁华。长沙的主人包括客人，无不愿到这里来购物、休闲，因此这里的商业异常火爆，再加上一段酒吧一条街，一到周末或者夜晚，人们接踵摩肩，熙熙攘攘，寸步难行。

在这里，你或许可以说，能体会到长沙的现代商业文化；同时，也在这里，长沙用另一种方式向你证明古城特有的传统文化。

黄兴路本不长，被五一路穿成两截。可黄兴南路、黄兴北路相比，生意却差别巨大。虽然这里有休闲广场、地下停车场，但仍不能留住市人的心，对比起来，萧索不少。让人不能不想到几千年来中国特有的风水问题。

而这种明显的对比，在沈默公司楼下就被复制了。如果说黄兴路怎么也是隔着一条八车道的五一主干道，那这里隔着的就更近了，近到十步之内。人民路家润多店门口是车水马龙，而一路之隔的百脑汇就只能用门可罗雀来形容。