

在路上

枪 单

众多高手真刀实枪的智慧结晶
教科书中无法触及的销售技巧

栖息谷◎著

中国社会科学出版社

抢 单

栖息谷 著

中国社会科学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

抢单/于良等编. —北京: 中国社会科学出版社, 2007. 11
(在路上)

ISBN 978 - 7 - 5004 - 6547 - 8

I. 1. 抢… II. 于… III. 销售—案例—汇编 IV. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 175391 号

责任编辑 张 林

特约编辑 吕 军

封面设计 华夏龙媒

责任印制 戴 宽 张 辉

出版发行 **中国社会科学出版社**

社 址 北京鼓楼大街甲 158 号

邮 编 100720

电 话 010 - 84029450 (邮购)

网 址 <http://www.csspw.cn>

经 销 新华书店

印 刷 北京富生印刷厂

装 订 北京华宝装订有限公司

版 次 2007 年 12 月第 1 版

印 次 2007 年 12 月第 1 次印刷

开 本 880 × 1230 1/32

印 张 6.75

字 数 117 千字

定 价 26.00 元

凡购买中国社会科学出版社图书, 如有质量问题请与本社发行部联系调换
版权所有 侵权必究

缘起

我还年轻,我渴望上路。

——Jack Kerouac

《在路上》是什么？

《在路上》是美国作家杰克·凯鲁亚克（Jack Kerouac, 1922~1969年）的一部小说，一部反映一代青年的困惑与探索的代表作。尽管小说的叙述稍显凌乱，但情节并不复杂：

一群青年男女四处奔波，他们沿途寻求各种各样的刺激，隐藏在这种表象下的却是他们对个人自由和信仰的苦苦追寻——尽管这种追寻的过程有时逾越了道德甚至法律的界限。

小说描写了一群勇于面对现实的青年，他们迷茫、彷徨，对现实和未来没有不切实际的梦想，但他们没有选择逃避，而是用身体去检验和实现内心期盼的无限自由。

这恰恰暗合了现代职场人士的心境与现状——同样的迷茫与彷徨，同样无法逃避，同样充满了对自由与快乐的强烈企盼。

在路上是一个口号，这个口号引领我们努力向前，为实现自我的价值而奋斗，就像题记中说的：

我还年轻,我渴望上路。

许多初入职场或已在职场打拼多年的人都会有这样那样的困惑,都会面临这样那样的问题,并且,最终在各自的努力下,通过不同的方法、途径、手段使这些问题得以解决——当我们回头看去的时候,其中肯定有许多不尽人意的地方。

这是个千篇一律的过程,在体味小小成功的同时,我们总是付出太多的代价——迷茫、彷徨、痛苦的求索,然后是成功的喜悦或失败的遗憾,循环往复。这个探索与开拓的过程因为太多的盲目性和缺乏必要的指导而遍布荆榛,于是,我们自然地想到这样一个问题:

一定有某种方法或途径帮助我们减轻摸索过程中的痛苦,指导我们避开那些前人经历过的曲折与歧途,减少那些现在看来近于可笑的错误。

于是我们自然而然地想到了一个词——经验。许多成功的经验已经转化为具有普遍意义的价值,这样的经验每个人都应该学习和把握。从某种意义上说,经验也许无助于创新,但至少有助于减少不必要的失败,减轻失败的痛苦,让我们少走弯路。一个最简单的例子:爱迪生的许多发明都是在上千次的失败探索后取得成功的,即使没有最后的成功,他至少告诉我们这样一个事实:

前面的千次探索是失败的,后继者可以另寻成功的路线。

这就是经验的价值,无论成功的还是失败的经验,对后来者都是一笔不可多得的财富。这也是《在路上》系列图书的策

划缘起。我们将系列图书定位于职场人士,力争为读者奉献那些最有价值的经验,帮助读者减轻痛苦、绕开歧路,并且立足于实现编读间的最广泛的交流与互动——在书后的延伸阅读一篇里,您将发现我们的良苦用心。

为使“阅读”成为真正意义上的“悦读”,我们选择了故事的形式——这无疑会淡化那些同样具有实践指导意义的理论。所以,我们的建议是,在遍阅司空见惯的理论后,如果您希望通过轻松阅读的方式获得更有价值的经验与更多的交流机会,那么,《在路上》系列将是你最好的选择。

《在路上》是一个系列图书的名字,一系列源自职场、服务职场的图书将伴随所有渴望取得职场成功的人士一起前进,共同成长。

《在路上》将带给您——

选择了《在路上》意味着您不仅选择了一种阅读方式,而且选择了一种学习方式,一种工作方式,一个交流平台。在这里,你将——

- 分享 500000 个同行的经验与体会;
- 50 位专家为你指点职场迷津;
- 与 500000 个朋友共同交流,一起成长;
- 更多的学习、交流与培训机会;
- 最新的专业知识;

.....

当然,我们从不奢望通过一本书彻底改变你的职场前途,也不敢期望一本薄薄的小书包罗万象。实际情况是,为了追求“悦读”的乐趣,我们完全放弃了堆砌在大多管理类读物中的普遍理论,干脆选择了故事。理解历史的最好方法既不是背年谱,也不是按照时空顺序堆砌历史事件,更不是对历史随意捏合,以验证我们期望证实的某个观点,而是阅读最真实的历史故事,这样才能把握历史的脉搏,加深对历史的理解。《在路上》延续了这种思路,它带给你的除真实的职场体会外,还有丰富的实战经验。

时代在进步,每个职场人士都应与时俱进。《在路上》将紧跟时代步伐,以系列图书的形式不断推陈出新,就像我们的编辑方针所阐释的那样:

为职场人服务,伴职场人成长。

这是一个神奇的时代,那些正在经历挣扎、彷徨与痛苦的人们,必将成长为未来社会的中坚力量,在这个过程中,我们衷心期望《在路上》能够助那些奋斗在职场上的朋友们一臂之力。

对此,我们坚信不疑。

编者

2007年10月

张长江，栖息谷 ID, zhchj1, 职业营销经理人，从事工业产品营销十余年，历任销售员、区域经理、全国销售经理。

暗战

张长江

引子

武军把车停在海边一片茂密的槐树林边，摇下车窗，湿咸的海风一下子灌进车里，让他清醒了很多。他习惯性地点上一支烟，半躺在座椅上陷入了沉思……

武军是港湾自动化公司的销售经理，最近他遇到了一件烦心的事。

虹光集团是一家钢铁企业，港湾公司的老客户，原来每年的订单都在 200 万左右，合作一直比较愉快。可自从过完年以后，港湾公司在几次招标中都败给了本市的另一家刚刚成立的自动化公司——鸿海公司，这让武军非常窝火。经过侧面了解，武军得知鸿海公司的老板与虹光的设备副厂长宋海是大

学同学,还是上下铺,关系自然非同一般。

与虹光合作的这几年里,武军一直仰仗机动科长张少文的鼎力支持。张少文与武军不但是同乡,而且还是非常投脾气的死党,经常在一起打麻将、钓鱼。武军这些年在张少文身上花了不少钱,无论是逢年过节,还是房子装修、外出旅游,武军总少不了要打点一番。去年张少文孩子得了重病,武军二话没说开车拉他们一家去了北京。在301医院住院期间,武军忙前忙后地陪了两个多礼拜,末了还把几万块钱的账给结了。

这件事让张少文感动得痛哭流涕,他在一次喝酒时搂着武军说:“好兄弟,只要我张少文还在这个位置上,谁也别想把自动化这一块拿走。”

张少文的顶头上司就是设备厂长宋海。宋厂长大学的专业是冶金机械,所以前两年关于自动化方面的招标会他很少参加,即使参加也只是走走过场。由于有张少文撑腰,武军与宋厂长只是吃过几次饭,并没有太多深交。可自从今年过完年以后,宋厂长不但每次招标会必到,而且还一反常态亲自主持。以前参与评标的评委基本上都被武军拿下了,都和他一个鼻孔出气儿,可自打宋厂长亲自主持招标会以来,就把原来的评委都给换了,这招“釜底抽薪”可是个绝杀,港湾自动化公司和张少文也由此陷入了孤立无援的境地……



武军突然之间感到有一丝疲惫，他非常清楚张少文和自己现在的处境。

前两天和张少文一起喝酒时，张少文还把宋海给大骂一通，说宋海太阴险，太揽权，压得自己喘不过气来。武军非常理解张少文的难处，也没有过多地给他压力，他一直觉得车到山前必有路，从鸿海公司手中夺回虹光集团这个客户是迟早的事。十几年职业生涯的磨练造就了武军不服输的性格，也正是这种性格成就了他辉煌的业绩。在武军看来，没有永远成功的对手，再强大的对手也是有弱点的，只要发现了他们的弱点，就可以在他们得意忘形的时候给他们致命的一击。

谋划

武军用手机给张少文打了个电话，约他晚上七点到天天渔港吃饭。

今天，张少文一扫往日的愁眉苦脸，显得非常开心。一杯白酒下去，张少文说：“兄弟，下个月又有一个标，200多万，咱们可不能再输啦。”武军笑着说：“我憋闷了很久了，该是收拾鸿海公司的时候了，今天我就是和大哥商量这件事的。”



张少文递给他一支烟，兴奋地说：“上个月我们的一把手调到股份公司当副总了，本来宋海一直盯着他走后留下来的空缺，可集团公司却从下属公司调过来一个姓董的厂长，让宋海郁闷了好几天。听说宋海也在加紧活动，下一步不是去总公司机动处当处长就是到别的厂当一把手，这个标应该就是他主持的最后一个标。这可是天赐良机啊！”

武军把身子往后仰了仰，换了一个更舒服的姿势。

“哦，这真是个千载难逢的好机会！我们绝对不能错过。能搭上董厂长的关系吗？如果有董厂长帮忙我们就有戏。”

“我这两天想了，还真有个关系。董厂长是靠集团公司王书记提拔上来的，也算是王书记的心腹。我和王书记住对面楼，经常上他家玩麻将，还看到过董厂长上他家去过几回。我想要是王书记说句话，董厂长那边就妥了。”

“太好了！这样吧，你哪天约王书记打麻将时叫上我，咱们就先从王书记那边突破。”

“这主意不错，这周末我约他。对了，你可得准备点见面礼呦！”

“王书记有什么爱好吗？”

“他喜欢收藏，尤其是对陶瓷特别有研究。还有，他平时喜欢写写字，但水平一般。”



武军若有所思地点点头，瞪着微微发红的眼睛，举起酒杯：

“来，大哥，预祝我们马到成功，一雪前耻。”

张少文微微一笑说：“就看你小子的造化吧！”说着端起酒杯一饮而尽。

几天后的周末，武军和张少文一起到王书记家和王书记老两口玩麻将。

十几圈牌下来，大家都有些累了，王书记的老伴让保姆端上水果和点心，大家围坐在沙发上闲聊。

王书记：“武老板在我们这里做得怎么样？”

武军：“马马虎虎吧，去年还行，今年就没怎么做。”

王书记：“是吗？那不应该吧，今年固定资产投资可是3个多亿啊，比去年增加了一倍呢。”

武军：“形势是很好，可是想把单子拿到手太难了！少文他们那儿的宋厂长的一个大学同学也是做自动化的，抢了我们不少单子，基本都是暗箱操作。”

王书记皱了一下眉头，说：“是吗？那可是有点儿出格了。”可能因为王书记分管纪检工作，对类似的话题比较敏感。

张少文说：“就是！他同学所在的鸿海公司每次都是低价中标，然后不按招标文件签合同，把进口的东西全部改成国产



的。王书记，您得规范规范他们了！”

武军也附和说：“是啊，要是能有一个公平的竞争环境，我们也不至于半年一个标也不中啊，无论实力还是业绩，我们可是比鸿海公司强多了！”

王书记喝了一口茶，沉吟了片刻：“这些事情很敏感，也不好说得太多。这样吧，我回头有时间问问董厂长，给他们提个醒。另外，我们纪检这边也要加强对招投标的监督。”

武军和张少文对视了一眼。武军笑着对王书记说：“王书记，我的一个朋友听说您在书法方面有很深的造诣，特意托我向您求几幅字，他愿意用一对清代青花龙纹盘来换，您可要赏脸啊！”

王书记连忙摆手说：“嗨，我只是闲来无事时比划几笔，水平实在是不敢恭维，哪好意思让人家拿那么贵重的东西来换呢？他要是真喜欢的话我送他两幅字得了！”

武军把随身带来的一个一尺见方的木匣放在茶几上，一边轻轻地打开木匣一边说：“王书记您太谦虚了！您看我把东西都拿过来了。早些年我这位朋友收藏瓷器，这对清代青花龙纹盘就是他十几年前花几百块钱从农村买来的，现在他改行收藏字画了，好多瓷器都拿去跟别人换字画了。他说您的字远不止这个价，希望您这次能让他如愿以偿。”



王书记小心翼翼地拿起一个盘子，拿起放大镜仔细看了会儿，又里里外外摩挲了一番，抬头对张少文和武军说：“好品相啊，真是个好东西。”

武军说：“王书记真是内行！您要是看得上眼我就把东西放这儿，回头您把写好的字给我就行了。”

王书记还要谦让，武军起身说：“王书记，天不早了，我和少文先回去了。”

王书记也站起来：“小武啊，这样的话我就不客气了，你下周来我这里取字吧，招标的事我会出面找董厂长谈的，你等我消息。有时间就过来玩儿两把，别见外。”说话间，王书记一直把武军和张少文送到楼下。

走到楼下没人的地方，张少文问：“王书记的字哪有那么值钱啊，你哪来的这么个冤大头的朋友？”

武军狡黠地一笑，说：“大哥，我哪有什么冤大头的朋友啊，都是虚构的，盘子是我花了将近一万块从拍卖会上买来的！”

张少文这才恍然大悟地说：“真有一套啊，你小子！”

较量

一周以后，武军接到了王书记打来的电话。王书记告诉武



军,他已经和董厂长沟通过了,董厂长已经答应帮忙,并让武军直接联系董厂长。

可是董厂长实在是太忙了,几次约见都因为他临时有事泡了汤。转眼又是一个星期过去了,眼看招标的日子越来越近,事情却毫无进展,武军有些坐立不安。

这天,武军正在开车,突然接到董厂长打来的电话,让他马上到他办公室去一趟。武军马上调转车头,一溜烟朝A公司的方向开过去。

二十分钟以后,武军进了董厂长办公室,张少文在和董厂长聊天。几句寒暄过后,董厂长回手把门反锁,让武军坐在沙发上,自己仰面躺在老板椅上。

董厂长:“这件事情不太好办啊!宋厂长是负责专业的,我不太好和他较真儿。上次我单独和他沟通了一次,谈到鸿海公司低价中标后擅自变更产品配置的问题,宋厂长说鸿海并没有降低配置,只是由于某些原来标书上列出的进口品牌货期太长,不得已才选用同档次的国产产品和合资产品。我不好再说什么了!”

武军:“还有不到两周就招标了,您看能不能安排宋厂长出差,改由机动科主持招标?”

董厂长:“哪有那么简单?哦,下个月倒是有一次集团组织



的出国考察,机票都订好了。但太晚了,宋厂长他们是先招标,后出去考察。”

武军:“能不能让招标恰恰就在他出国的时候进行?”

董厂长看着张少文,说:“除非设备科那边拖一下,晚些天发标书。”

张少文微微一笑,说:“这个标不是很急,我还要去四川、河南、上海和江苏考察一下变频器和软启、空气开关厂家,回来才能做招标文件。”

董厂长和武军会意地对视了一下,董厂长说:“那你就去吧,把时间把握准了。最好在宋厂长出国的前两天回来,他一上飞机咱们就发标书,在此之前不能走漏一点风声。”

张少文说:“董厂长,我明白您的意思,我就说等他回来再招标,让他安心出国!”

董厂长又对张少文和武军说:“有什么事你们俩要保持沟通,做事细心点儿,不要给我捅什么娄子,也别让他抓住什么把柄!”

张少文和武军连连点头。

三人又闲聊了一会儿,张少文的对讲机响了起来,原来是现场有事找他,张少文急匆匆地戴上安全帽走了,办公室里只剩下董厂长和武军两人。



“董厂长,孩子多大了? 男孩女孩?”

“十九岁了,男孩。”

“上大学呢?”

“唉,别提了。我这儿子就是不爱念书,去年没考上大学,也不想复读,现在天天在家上网玩游戏。我和他妈商量了,准备明年送他去英国读书。”

“找到学校了吗?”

“正找呢!”

“董厂长,您要是看得起我,这事就让我帮您办吧,我有个同学就是做留学中介的,很正规。”

“那样的话真是太好了,我们正愁找不到合适的学校呢。现在骗子太多,不正规的中介咱不敢去啊!”

“这事包在我身上了,您把孩子的情況跟我说一下,我回头拿些资料来咱们再商量。”

董厂长说:“好,好,那你多费心了!”

武军起身告辞:“董厂长您太客气了,咱不是有这方面关系嘛!”

几天后,武军正在家吃午饭,张少文打来电话:

“我是少文,我现在在四川考察厂家。昨天宋海给我打了

