

长 篇 职 场 成 长 小 说

做单

成交的秘密

MAKE IT MINE

SECRET OF THE DEAL

胡震生◎著

辽海传播出版社

长 篇 职 场 成 长 小 说

做单

成交的秘密

胡震生◎著

辽海出版社

图书在版编目(CIP)数据

做单/胡震生著.—北京:五洲传播出版社,2009.6

ISBN 978-7-5085-1579-3

I.做… II.胡… 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 098200 号

做 单

作 者 胡震生

责任编辑 邓锦辉

特约监制 常 飏 马利敏

特约编辑 庞 超

装帧设计 木鱼书籍设计

出版发行 五洲传播出版社

地 址 北京市海淀区莲花池东路北小马厂 6 号华天大厦

网 址 www.cicc.org.cn

承 印 者 三河市延风印装厂

版 次 2009 年 7 月第 1 版

印 次 2009 年 7 月第 1 次印刷

开 本 787×1092 1/16

印 张 23.5

字 数 320 千字

定 价 36.00 元

引言

一软件销售在说服年轻的采购部经理。

软件销售：“您好，这个软件其他部门都同意购买，就差您签字了。”

采购经理：“你们软件怎么好啊，大家都说买你的。”

软件销售：“我们的软件价格最便宜，是其他人的十分之一。”

采购经理：“不错。”

软件销售：“我们的软件功能最全，很多功能别人都不具备。”

采购经理：“很好，非常好。大家最喜欢什么功能。”他边说边拿出公章。

销售很兴奋，拿出合同，小声说道：“大家其实最喜欢的是一个额外功能，它能查同行业的工资，看自己赚的少不少。”

采购经理大怒，一把推开合同，转身欲去。

销售很诧异地问道：“您是采购经理难道就不关心自己的工资么？”

采购经理头也不回地说道：“我是采购经理，但是这个公司是我和我父亲开的。”

北京，一座真正的都市。

在这里，经济的轮子在日夜不息地转动，古老的它拥有着无可比拟的力量和决心成为全球经济的中心，每一分、每一秒，它都在影响着世界经济跳动的脉搏。

CBD——中央商务区是这个心脏中的丛林，一片真正的丛林。

在这片严酷的丛林里矗立着这个世界上最强大的公司和最顶尖的品牌，一不小心，它们就会摧毁掉所有的竞争对手。

这里，你只有拥有真正的商业智慧，才会取得非凡的成就。

我的意思是——真正的商业智慧。

——上述文字改编自美国招聘真人秀《Apprentice》

目录

成交的秘密 做单

MAKE IT MINE
SECRET OF THE DEAL

引言 / 001

第一章 秘密的培训 / 001

员工和老板的差别 / 001

销售魔鬼训练营 / 004

被远想买走的“远想”员工 / 008

寻找客户的生死需求 / 009

成交前的临门一脚 / 011

生活就是做单,爱情就是上床 / 014

第二章 没戏的项目 / 018

一个活着的销售传奇 / 018

不可能完成的任务 / 022

三权分立下的个人沉淀 / 025

似曾相识的味道 / 026

拼凑起来的团队 / 028

上了大当的远想 / 030

竞争的秘密武器 / 032

获取老板的信任 / 034

毕业如何就业 / 036

简历里的秘密 / 038

第三章 骂人的客户 / 041

新来的炮灰 / 041

MBI 和普惠的区别 / 043

面对拒绝的客户 / 046

老总的三种类型 / 048

最高境界之代代相传 / 050

外企和民企的区别 / 051

20% 的利润 / 053

刀子和钻戒 / 055

女人都相信缘分 / 057
销售的三个最大缺点 / 059

第四章 没空的老总 / 063

拜访前必须预热 / 063
剩者为王 / 064
控制才能解决问题 / 068
矛盾期的合作 / 072
长板打倒短板 / 075
不按常规出牌的对手 / 075
白买的鲜花 / 077
面试你的面试 / 079

第五章 儿戏的投标 / 083

清者自清,赢者自赢 / 083
谈判需要筹码 / 084
管理自己的职业生涯 / 087
不表态的决定 / 089
真实的谎言 / 091
成功者的孤独 / 094
满足所有人利益的“人民币” / 095
放弃才能拥有更多 / 098
内部的决策链 / 099
要清楚下属的需求 / 100
玛丽莲·梦露的睡衣 / 103
内斗? 先撤 / 106

第六章 撤退的销售 / 108

利益驱动型管理 / 108
谁也别当替罪羊 / 111
乱世出英豪 / 113
合理的官僚主义 / 115
最快吃掉机会 / 117

原来是家的感觉 / 119
人生是短跑? 长跑? / 121
你不仁,我不义 / 123
老板的老板的任务 / 127
兼职的 MBI 人 / 130
执迷着 0.1 / 132

第七章 无关的谈判 / 135

MBI 的特种部队 / 135
谈判之神是怎样的炼成的 / 137
跨三级的 Review / 140
弹弓和 AK-47 的较量 / 144
商场上的马拉松 / 148
搞不定的采购 / 151
谈判的致命武器 / 154

第八章 垄断的价格 / 158

软件和毒品一样暴利 / 158
完美的理由 / 160
暴利的矿泉水 / 163
谁决定和谁谈 / 165
只能听天由命 / 168
打垮心理和生理 / 170
还是保命最重要 / 172
成本是最高机密 / 173
没有控制权 / 176
客户的面子工程 / 178

第九章 透支的市场 / 182

这样就升胜三级 / 182
击败 MBI 的方法 / 185
商场计中计 / 187
永远不要沟通的话题 / 189

新一代的木马屠城 / 191
可以主动要求降价 / 194
到底签还是不签 / 196
有效但不健康的透支 / 199
没有家的夜归人 / 203

第十章 洗脑的成交 / 206

不是在局内,就是在局外 / 206
控制自己的下意识 / 208
电梯里面的对决 / 209
赢单的三要素 / 212
我年轻可是我不傻 / 216
没有公平的竞争 / 221
广告的本质是成交 / 223
有钱的不是中产 / 227

第十一章 关键的内线 / 231

控制客户选择自己 / 231
客户当我是透明人 / 235
上有孙权,下有周郎 / 237
避孕套的距离 / 238
品牌还是牌子 / 240
品牌的力量 / 242
曲线可以救国 / 244
雇来一堆麻烦 / 248
可以计算的诚信 / 250

第十二章 抉择的官场 / 255

忠诚在,黄金在 / 255
办公室也有的假摔 / 258
输赢都能赢 / 260
不能承受生命之重 / 262
没钱的当哥哥 / 267

做? 没做? 都一样 / 271
自由不是免费的 / 273
人的一天只有二十四小时 / 275

第十三章 摆平的内部 / 280

老大们如何竞争 / 280
翻本的生死牌 / 283
漏洞都在底下 / 290
一将功成万骨枯 / 293
销售境界之以德服人 / 295
善弈者谋局,不善弈者谋子 / 297
再选一个人生 / 300

第十四章 失误的短板 / 302

没有白给的对对手 / 302
领导力的四要素 / 304
生活工作要严格分开 / 307
一句话说明重点 / 311
打一单丢一单 / 314
自己挖的陷阱 / 316
老大请扛住 / 319

第十五章 玩命的老板 / 323

不能就这么遗憾终生 / 323
中国第一单 / 326
I promise / 332
我的产品 0.22 折? / 333
三利三害相取舍 / 335
将在外,君令有所不受? / 338

第十六章 左右的决定 / 342

天上和地下的感觉 / 342
赌局还没有结束 / 345

成交的
秘密
做单

MAKE IT MINE
SECRET OF THE DEAL

彻底被打垮 / 349
到底谁废谁 / 351
终于圆满了 / 354
价值观决定一切 / 357
首先是个男人 / 358
不过是个坟头 / 360

MBI 公司相关人物组织结构图 / 363

销售传递体系图 / 364

SSM 销售管理模型 / 365

第一章 秘密的培训

初春的北京，混沌的空气中飞舞着来自荒漠的漫天沙尘，那尚未退却的寒冬已经难以压抑这个古老都市的萌萌躁动。

毕业后，谢正在这里生活已经六年多了，却一点也没有喜欢过这个混浊的城市。常年繁忙的商务旅行，已经让他丢失了生活的感觉，不知道自己的家到底是在哪里。只是，当每次开车经过 CBD 的时候，他都会努力地去寻找高空中那抹乳白色的灯光——那是大厦顶部广告灯箱的光芒，二十四小时不眠不休。

在那乳白色的灯箱下面，分分秒秒都充满着喧嚣，充满着交易，充满着比这个古老都市快上一万倍的战争。乳白色灯管摆成的图案是那么的让他着迷，那么的让他牵肠挂肚，因为它是傲世全球的——MBI。

这么多年来，那抹乳白色的灯光下，一直承载着谢正对工作和生活的全部梦想。

员工和老板的差别

“是的，你们要把身边的人当作枪来用，让他们为自己的销售目标服务，而你要做那个扣扳机的人。”谢正眯上左眼，抬起右手，比成手枪瞄准的姿势，对准下面的学员，慢慢转了一圈。在转到一个性感的美女面前时，他轻轻地顿了一下，做出击中靶心的动作。

看到这个美女白皙的面庞涌上一片淡红，谢正知道这趟自己没有白来，按照他以往的战绩，对付这种刚刚毕业的小姑娘，失手率是——零。

此刻站在讲台上射击的谢正，看上去二十八九岁的样子，标准身材，黑西服、白衬衫，一身职业打扮，举手投足之间透露着无比的自信，甚至有些掩饰不住的轻狂。一上台，他就违反常规地把天蓝色领带摘下放到讲桌上，并在讲台的两端不断走来走去。随着他双手姿势的不断变换，听众的目光一直在它们和幕布之间晃动着。

这班学生是刚刚通过 MBI 公司面试和笔试的新员工。根据公司规定，所有新员工都要在半年内接受为期一个月的销售培训，其中最重要的部分就是资深的销售要作为老师和他们一起通过模拟销售实战的考试。

这历来是 MBI 公司单身汉难得的机会，可以利用老师的身份成批挑选各个部门的新进美女，谢正一直在掂心着它。在听说这次培训将在上海浦东的香格里拉酒店举办时，他报了名，也希望能借此渡个小假，当看到这个性感的美女俞可时，他知道这次真的是来赚了。

“我们听的不是很懂，您能再详细地解释一下么？怎么才能把别人当枪使？”学生们轻轻地乐着，等着谢正给答案。他们大都是来自清华、北大这些名校，更不乏光华管理学院等顶尖商业学府的高才生。

“我有个很好的朋友，她是 MBI 大中华区总裁的秘书之一。我曾经请她帮忙观察过一个问题——初级的销售和经理与这些大佬们，在工作上最大的区别是什么？”会议室里一阵的交头接耳。

谢正清清嗓音，提高音调：“你们知道么，她足足观察三年，才给出我这个答案。说实话，我还真不想告诉你们，这是我和她的私人秘密，也是我做单战胜竞争对手的最大法宝。要知道，我可是连续三年一单不丢的销售，MBI 像我这样的人并不多。我就靠这一手秘密赢单，说了你们可怎么谢我啊！”谢正和大家挤挤鬼眼，搞笑一下。

“今天晚上我们整个班请您吃饭，快说吧，教教我们。”一个学员在下面喊道。

谢正扫视一下全场，用正式的口吻说到：“记住，我们和大老板们最大的区别就是整合资源的能力。通常一个任务，初级经理想到的是自己怎么去干到最好，而老大们想到的就是怎么才能找到最合适的人去干，记住，这和工作的级别无关。这个能力的高低，我相信就是你们包括我以后参与的竞争中，决定输赢与否最关键的地方。简单总结成一句话就是——发现并控制有价值的人，使其为自己的销售目标服务。有机会我可以详细告诉大家我是怎么调动中国区总裁为我做单提供支持的。”

他走到讲台的中央，指着公司的标志说：“尤其在 MBI 这样的全球性企业，这不是一个个人英雄主义的地方。我希望你们注重团队合作，成为调动和控制资源能力最强的，而不是个人能力最强的，这样才会有可能在未来的职业生涯中战胜你们身边所有的竞争对手，当然也包括我。”

“控制有价值的人！我们刚来公司，谁让我控制啊？”一个学员的问题引得满堂大笑。

“把你的销售需求转换成他们的需求，就能达到控制他为你销售目标服务的目的。”谢正没有笑，在钱包里拿出一张百元大钞。

“举例，人民币就可以在所有人的需求之间做转换，所以你要把你的销售需求转换成大家的人民币，来满足利益链上所有决策人之间的需求转换。”

谢正在白板上画下一张需求图，以便大家能更清晰的理解，上面每个人都有

自己实现需求的方法。

“大家看，通常情况下，销售决策链上每个人满足需求的方法是不一样的，我们需要把它转换成自己想要的。”

他又把图改成另外的样子，上面每个人满足需求的方法都变成了某个人的需求必须被满足。

“大家看，如果这样，每个人最关心的就是你的需求是否被满足，而你就变成了满足大家的人民币，就可以控制他们变成你的枪。”

“能不能讲讲具体操作细节呢。”底下的一个学员继续问道。

“呵呵，有人着急了，我知道你们很想知道具体细节，不过这个实在不适合在这种公开场合讲，感兴趣晚上吃饭的时候，大家一起聊聊吧。嗯，这样，为了不影大家晚上休息，六点半，就在黄浦江边的星巴克，我请大家喝咖啡，那里可是全中国最浪漫的咖啡吧……”

谢正在和大家一起离开会议室的时候，用手背轻轻地擦了一下俞可可那青春性感而又富有弹力臀部的下半沿，走在前面的她，身体微微颤抖一下，放慢了脚步，可是没有回头，这说明她知道是谁干的。谢正知道自己试探的目的已经达到，便装作毫不知情地走到前面去。

当时，傲视全球的 MBI 刚刚把它的 PCG（个人计算机部）卖给国内排行第一的远想集团，同时也把它隶属于这个部门的两万名员工一并卖了出去。这些人一下子从全球最著名品牌公司的一员，变成一家只有二十年历史，中国民族企业的打工仔，个中辛酸一言难尽，大部分被卖掉的员工在知道这个消息以后都痛哭失声，悲哀着自己被他人操控的命运。

谢正却在收购前的一个月，从 PCG 跳到 MBI 公司最强势的部门 STG（硬件销售部），躲过了这场浩劫，这让他不免心情大好。最近正是工作的空当，他心想，如果能在上海滩再擒下这个性感的俞可可，那去年在三亚南山寺被骗的香钱也算没有白给。

直面繁华奢靡的上海滩和滔滔不休的长江水，浦东香格里拉酒店前的星巴克占据了全中国最黄金的商业位置。借着酒店外墙那不断变幻的七彩灯光，躲藏在薄纱般江雾里的咖啡馆有种无以莫名的浪漫。

晚上在星巴克聚餐的时候，大家已经忘了白天的话题，很多人都在关心第二天考试的内容。有工作经验的人更是上来就围着谢正问谁是自己这个小组的考官，是什么样的性格，面试怎么才能拿个高分。

谢正一边胡乱应付着，一边用眼睛瞄着俞可可的小动作。这是周五时分的六分三十分左右，她没接过电话，只发过几次短信，表情稍显亲密，感觉好像是和男朋友在沟通。喝冷饮料的时候，她并没有露出为难之色。虽然彼此有过几次目

光碰撞，可是全程两个人没有说一句话。

他按照先前的时间推算，俞可有的特殊时期应该就要到了，在这个阶段前的两三天，女人的雌性荷尔蒙分泌会增多，对异性的感觉会比日常敏感，这通常是对她们下手的最好时机。这招历来是他追女孩子的秘籍，屡试不爽。

看样子，老天作美，明天的结业聚会应该就是下手的完美时机，只是她应该有个男朋友……

“情敌可以想办法解决，就是希望别提前来，那神仙也没办法。”谢正一想到明天的计划，忙放下手中的黑咖啡，这玩意促进肾上腺分泌，还是留着明天用吧。

销售魔鬼训练营

这次培训大概是一个月前开始的。

在开班仪式上，谢正一看到站在门口四处张望的俞可可，就痛恨自己的肺活量实在是太小，虽然隔着规规矩矩的黑色职业套装，但是她身上那无比性感的气息混着校园的涩涩青草味道，瞬间就穿透两人之间稍显拥挤的人群扑面而来。

他对着那味道飘来的方向深深地吸口气，顿时感觉浑身如浴无限春光，有种莫名的放松，飘飘然中，仿佛周围的人都不存在了。他贪婪地看看这个加速自己肾上腺分泌的女孩子，毕竟美女在帅哥如云的 IT 行业还是非常少见，更别说这种顶级的。

白皙的皮肤，齐胸的卷发，一米七的撩人身材，浑身上下那种青春的性感味道让谢正无可挑剔。可贵的是迷人双眼中还透露着久违的校园纯情感觉，比起身边那些势力刁钻、挑挑拣拣的职场“白骨精”可真是天壤之别。

谢正狠狠地咽了一大口口水，马上拿着学员的资料扫一眼，不禁暗吃一惊。二十二岁，80 后，清华大学新闻系本科，学生会主席，校电视台主持人，校舞蹈队队长……

嗯，跳舞的，难怪这么好的性感身材。谢正又咽了咽口水，暗自下决心，这个是绝对不能放过的，要不惜一切代价拿下。多年的销售生涯，已经让他练就想做就做，不能错过任何一个机会的习惯。环顾四周，他马上拿起一杯冰水和一杯橙汁，分开还在远观的众人，快步抢上去。

“俞可可，你就是俞可可吧，我是谢正，这次培训的老师之一。听你老板说班上最漂亮的学生就是他的手下，看样子一定就是你。他还让我特别照顾一下你，我看是没机会了，竞争肯定会很激烈。”谢正一边称赞着，一边用眼睛飞快地扫着俞可可的小饰物。发夹、耳环、项链、戒指……一道金光，谢正迅速地瞄一眼。右手手腕，紫金色的 GUCCI 手环，刻着褐色的豹纹——足够了。

“哦，你就是谢正啊。你好。”俞可可看到谢正快速的走过来，先是一愣，接

着听到他的名字，偷偷地抿嘴笑起来。

“怎么，你老板和你介绍过我？”谢正努力地回忆着，俞可老板到底叫什么名字，自己是不是真的认识他。

“没有，这次培训前，我的同事和我打赌，第一个和我打招呼的老师肯定就是一个叫谢正的人，看样子，她赢了。”

“真的啊，我有那么臭名远扬么？”谢正暗自叫苦。他多年来一直在公司苦心维护着自己的单身形象，和所有女孩子都保持私下联系，公开场合尽量缩短和美女的说话时间，就是为防止出现这种情况。如果正面进攻不成，就只能偷袭，虽然自己也很擅长。

“哪有啊，巧合。我的同事以前在 PCG，认识你，知道你要来这次的培训当老师。她说你是 PCG 的大 Sales（销售），从来不输单的。而且……听说大家都叫你政协。”俞可可嫣然一笑又让谢正咽下一口口水。

“哦，是么？谁啊，我就这么点优点都给说光了。她告诉你了么，我不是政协委员的政协，是亦正亦邪的正邪。我父亲从小就怕我跑偏，所以取名为正，但是大家都认为我还是有点邪。你倒是名如其人，可爱可俐。对了，要不要来杯水？”谢正大出一口长气，一边应付着，一边把装满冰水的杯子递上去。

“我不渴。”俞可可看看杯中的冰块摇摇头。

“哦，这还有橙汁，你喝橙汁，我喝冰水。”谢正马上换另外的一只手。

俞可可脸轻微一红，拿过橙汁。

“来，碰一个，第一次认识，祝你培训好运。”谢正拿起冰水一饮而尽。

看着俞可可轻轻地抿口橙汁，再仔细观察一下她脸上不引人注目的小红点点，谢正估了一下，得等到二十多天后，培训班结束的时候再出手。

“我先和别的同事打个招呼，一会儿聊。”

增加见面次数，缩短见面时间是给人留下深刻印象最有效率的方法。

谢正几乎是职业本能地中止这次谈话，转身走向下一个同事。他知道第一次一定不能说得太多，何况在女人特殊时期，通常脾气容易暴躁，这时候还是离她们越远越好。

MBI 的销售培训是真正的魔鬼训练营。

短短的一个月，除了要学习公司的历史和价值观外，学员们最重要的就是需要按照 SSM 销售模型，和考官扮演的客户来一步步模拟真实的销售过程，以达到最后的目的——成交。

他们不仅要独立完成销售任务，还要通过扮演不同的角色和团队共同完成，最要命的是还有 10% 的末尾淘汰制。只是近几年，随着 MBI 公司在中国业务的飞

速发展，人手远远不够，招人尺度放松很多，这 10% 的淘汰率也执行得越来越不严格。

SSM 销售模型简介

步骤	名称	描述
第一步	建立关系	与客户建立关系，并确定合作发展方向。
第二步	发现需求	基于合作方向来确定客户的需求，以评估对自身的商机。
第三步	双赢目标	依据商机评估与客户的需求，构建双赢目标，以此明确其决策链所有人物的需求和痛点。
第四步	表明价值	向关心不同需求的决策人，表明自身价值并阐明能力优势。
第五步	双赢方案	基于自身优势和客户需求建立双赢方案，并实施竞争策略。
第六步	达成交易	在双赢基础上，利用谈判技巧完成交易。
第七步	满足双赢	实施双赢方案和实现销售价值，达到双赢目标。
最后：开发新商机。		

MBI 所有的沟通和管理都以此模型为基础，以提高商业效率，所以公司要求所有部门的员工都必须要通过这个培训，以具备最根本的销售逻辑和技能。

例如，“湖南的项目在第五步”，这表明销售需要给客户递交具体方案。

如果新人没有经过培训就进入公司与他人合作，就会如同听天书一般，茫然不知所云。

这次的学员中，有几个是已经在社会上打滚很多年的老销售，也被逼着来参加培训，他们只想着赶快结束考试，马上开展工作。这类人不太接受西方的销售模型，什么 SSM、SSL，在他们听来都是狗屁。在中国这个讲究关系的社会，模型毫无用处，关系决定一切。

这个晚上，谢正刚刚辅导完学员，自己房间的门就响了。一开门，来自广东的钱壮拎着电脑包，自顾自地挤进来。钱壮肥壮的身材轻轻一撞，没给谢正说 NO 的机会，自己如入无人之境地坐到沙发上。他比谢正大七八岁，是个商场老油条，长得肥肥壮壮，眼睛都已经肿得眯缝到一起，脸上永远挂着混迹江湖的笑容，手腕上捆着亮灿灿的劳力士，白金戒指也是无比的粗大。谢正刚来这个班的时候就已经注意到他。

钱壮是今年 MBI 为中国移通广东省的项目，特别从一家代理商挖过来的。他父亲和广东移通公司的副总以前是生死战友，所以前几年整个广东移通设备的事

实采购方一直都是其父亲开的公司。

所谓的事实采购方，就是厂商中标后，都会把货先卖给它，然后由中标时指定的代理商从其买回来再卖给客户。由于事先签好背靠背的合同，并留出事先协商好的利润空间，所以等于就是送钱给他们。这样做，无论是厂商和客户在合同层面都看不出任何问题，厂商避免行贿的法律纠纷，客户的合同上也看不到任何关系公司的存在。

今年副总刚刚转成正职，钱壮的公司更是要大干特干。“来，谢老师，抽烟。”钱壮熟练地点上 IT 圈里流行的中南海，递过来，谢正没有客气的收下了。

“钱总，今天晚上很闲么，什么事？”谢正打量着钱壮，心里大概猜出了他的目的。

“谢老师，过几天就该考试了，我来和你商量个事。你知道，我就是一大老粗，英文也不会，材料根本看不懂，也听不懂你们说的什么 SSM。我这次就是为一些项目来的，您就帮个忙，给我打个及格分，我下周就能回广东了。”钱壮也给自己点上一根。谢正暗自苦笑一下，自己能拿他怎么样呢，钱壮可能不知道他的故事已经在 MBI 传开了。

广东移通公司一直是 MBI 最大的死对头——普惠公司的天下，因为各种原因，MBI 已经连续五年在这个客户上分文未取。随着中国移动通信业务的飞速增长，广东移通公司在短短十年间发展成一家拥有超过三千万客户的大型电信运营商，这个规模堪比任何一家欧洲的跨国电信公司，其作为一个省级企业，在中国通信领域也是毋庸置疑的老大。

去年，MBI 一个新来的销售，没有和老板沟通就在公司的软件里面填写了广东移通公司真实的采购预算。因为数字过大，导致软件直接给全球电信行业的副总裁发了项目通知，惊动美国总部。

第二天这位副总裁就发了邮件，点名要到中国来拜访客户，这下震动了 MBI 中国的领导层。不仅因为副总裁的级别，更因为这个人是个“见客死”——就是见了哪个客户，它就在 MBI 的客户名单中直接死亡。一线老板气急败坏，第二天就找理由干掉了这个新来的销售。

项目拖到今年后，广东不知怎么用重金挖来钱壮，希望他能在今年帮 MBI 扳回广东这个大客户，也对这个副总裁有所交代。

“钱总，放心吧，这种考试是对付刚毕业学生的，你不用担心，我这没问题，你肯定能过。不过，因为是抓阄的，我不能保证明天是你的考官。”谢正客气的倒杯茶，算是答应了他的请求。

“谢谢，小谢，一共六个老师，四男两女，我都打过招呼了。你以后到广州给我电话，有机会晚上咱哥俩出去耍去，我打一看见你，就特开心。别看我听不懂，