

可用于培训的销售小说 | 最激励人心的励志大戏

最后的晚餐

○ 韩兵华◎著

『一个销售经理的成长史』

The
Last
Dinner

《销售与市场》杂志隆重连载
6000万销售大军贴心阅读

最后的晚餐

○ 韩兵华 ○ 著

『一个销售经理的成长史』



天津教育出版社
TIANJIN EDUCATION PRESS

图书在版编目(CIP)数据

最后的晚餐 / 韩兵华著. —天津: 天津教育出版社, 2009. 4

ISBN 978-7-5309-5636-6

I. 最… II. 韩… 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 053150 号

最后的晚餐

出 版 人	肖占鹏
责任编辑	王轶冰
装帧设计	蒋宏工作室
作 者	韩兵华
出版发行	天津教育出版社 天津市和平区西康路 35 号 邮政编码 300051
经 销	全国新华书店
印 刷	北京正合鼎业印刷有限公司
版 次	2009 年 6 月第 1 版
印 次	2009 年 6 月第 1 版
规 格	16 开 (720 × 1000 毫米)
字 数	150 千字
印 张	14.75
书 号	ISBN 978-7-5309-5636-6
定 价	26.00 元

目录

- 1  第一回 流放
- 16  第二回 整风
- 31  第三回 扬帆
- 46  第四回 断臂
- 60  第五回 回天
- 75  第六回 变局
- 90  第七回 洗牌
- 106  第八回 布棋
- 121  第九回 预谋
- 136  第十回 迷雾
- 151  第十一回 对峙
- 166  第十二回 破冰
- 183  第十三回 危情
- 198  第十四回 进攻
- 214  第十五回 对决



虽然收拾自己的私人物品时，肖笑天在他的助手们面前表现出宠辱不惊、去留无意的坦荡，仿佛这次他不是被下放，而是像五年前一样为关系到皇天铝业公司生死存亡的现代城大单而铤而走险地去翻盘，但李小萍知道他这不过是一种被人生的风风雨雨洗礼过后的男人们惯有的掩饰。李小萍不止一次地在不同的男人脸上读到过这样的表情，但眼前这个男人却有着一种难以猜测的与众不同。作为肖笑天的秘书，她已经与这个比自己大两岁的年轻人默契地合作了一年多，天下没有不散的宴席，肖笑天今天必须离开了，而她自己的未来又是一片不可预知的茫然，她知道她可能会暂时接替肖笑天的位子，但她没有一丝的兴奋和喜悦。当看着肖笑天将书架上的书慢慢地放进行李箱，时不时又捧起一本《三国演义》或者《营销管理》若有所思时，一股莫名而又极其强烈的情感突然又涌上了李小萍的心头，她的眼眶又一次湿润了。

昨天晚上肖笑天和他的助手们到距离公司很远的“天下粮仓大饭店”聚了餐，酒正酣时，部门里年龄最大的老郭面红耳赤地握着酒杯对肖笑天说：“肖老师，咱这里就我一个人不叫你肖总，我现在还是叫你肖老师，一

来你给我们说过你以前当过武术教练,二来这一年多我也确实从你身上学到不少东西,尤其是你对情报的分析让我非常非常地佩服,”停顿了一下,老郭又继续操着他那令人熟悉的赵本山式的东北普通话说,“你让大伙说说,你给公司整得哪个政策不奏效啊?你的‘郡县制’被老板一采用,销售额马上就翻了好几番,所以你做我的老师是‘绰绰’有余……”

“是‘绰绰’有余,不是‘悼悼’有余,郭文盲!”坐在对面的刚刚加入公司不久的研究生唐大贵习惯性地纠正道,但一纠正完他又突然意识到这是部门最后的一次晚餐,在这样的场合下像往常那样无所顾忌地纠正老郭的错误似乎有些不妥,随即他又不由自主地飞快地吐了一下舌头。

“哦,对,是绰绰有余!咱是文盲嘛。”似乎是为了对自己不小心说错如此常用的成语表示歉意,这次老郭特意把“绰绰”两字的发音说得特别重,全然不顾嘴里的唾沫星子早已飞溅出来了。一向不拘小节的老郭继续对肖笑天说道:“但是老哥我今天还是要劝你一句,你看哦,你就是心太好了,心太软了,就是太优柔寡断了,不然可能咱们公司的历史就要重写了。”说完后,老郭举起酒杯和侧面而来的肖笑天的酒杯碰了一下后一饮而尽。

肖笑天看着老郭放下酒杯后,也把自己杯子里的酒一口干了,然后笑着说:“历史不是已经重写了么?况且古人不是说了么,‘江山易改,本性难移’嘛。人的一生当中能有几次施展才华的机会呢?作为公司大脑的战略发展研究室能做到这种程度我已经问心无愧了。老郭,谢谢你,谢谢你这段时间对我工作的支持,同时也要感谢在座各位。”说着接过唐大贵递过来的“中华”,看了看正准备夹菜的老郭,不禁回想起自己刚被派到战略发展研究室任主任时老郭找他的情景。

那是一年前的一个下午,肖笑天正在筹建战略发展研究室,老郭就找到他恳求他能够收留自己。肖笑天那时只知道老郭的外号叫“郭文盲”,由于老郭动辄总爱对人说“咱是文盲”、“我是文盲”之类的口头禅,因此

就在公司落下了这个“郭文盲”的外号。老郭是公司的十大元老之一，也是十大元老中还在公司任职的三个人中年龄最大者。25年前公司草创之初，老郭还是一个20岁出头的小伙子，他死心塌地跟着老板跑业务，经历了公司的所有转型和波折，是全程见证了公司历史的少数几个人之一。在买方市场尚未形成的时候，老郭凭着自己豪爽的性格和战无不胜的酒量，在物质并不丰富的年代叱咤风云于全国市场，当然那时候公司还只是一个中型食品厂，也尚未进入建材业。随着公司的多元化发展，老板果断地涉足了建材业，于是老郭作为当年食品行业的销售精英自然就被调入了建材厂做销售部长。起初老郭也做了一些单子，但随着竞争的加剧，老郭感觉到光靠和客户吃吃饭喝喝酒唱唱歌就想拿下单子的时代似乎一去不复返了，而且房产公司的采购部长三番五次地请不出来，更别说是房产公司的老总了。另外对于型材制作门窗、幕墙的一些技术知识老郭总也搞不懂，当对方提到一些涉及技术方面的问题时老郭要么转移话题要么就是搬出工程师来解答。因此当建材公司在全国各地成立办事处时，老郭就自告奋勇地到一个并不重要的H省做办事处主任去了，因为他想只要在当地搞定几个代理商依靠他们来做市场比在总部要轻松得多，自己只管收收款发发货督促督促业务员就完了。当时接替老郭位子的副销售部长也就是现在分管行政的集团副总裁王军军知道他和老板关系好，在各方面也都非常照顾他，给他定的销售任务并不高，而他的各种费用王军军连看都不看一眼就会签字同意报销，再加上当地的代理商实力也很强，每次都能超额完成任务，所以在H省老郭过了好几年神仙般的日子。

后来随着公司的不断发展壮大，老板邀请国内著名的卧龙凤雏咨询公司共商公司发展大计，卧龙凤雏咨询公司的首席咨询师兼董事长姜张良带领他的项目团队经过三个月艰苦卓绝的调研和分析后给皇天铝业提交了厚厚一叠项目报告，听完姜张良的说明后，老板修改了部分内容，

尤其是对公司组织机构改革的方案进行了修订,最后敲定了下来。这也是皇天铝业公司的第一次机构改革,机构改革后成立了营销中心、市场部、人力资源部,营销中心下辖原先的销售部和新成立的市场部与人力资源部。时任销售部长的王军军暂被任命为营销总监,销售业绩突出的华东区大区经理张中阳被任命为新的销售部长,市场部暂时没有合适的人选,卧龙凤雏公司的姜张良就建议老板一方面通过各种渠道招聘市场部经理,另一方面先让其大学刚毕业的儿子在市场部做一些基础性的工作,老板本来就觉得市场部创造不出什么价值就同意了,其实设立市场部他另有深意。

在第一次机构改革的时候,肖笑天还是华东大区管辖下的宁波办事处的一个销售代表,张中阳是他的顶头上司的上司,张中阳被调到总部后不久,宁波办事处主任李兵就被公司的竞争对手霸王铝业挖去做省级经理了,于是肖笑天做了宁波办事处主任,后来又被公司调去做北京大区经理,在北京拿下几个国内数一数二的大项目后被调回公司总部,在与老板畅谈了三个小时后,老板准予其设立战略发展研究室并任主任,由此拉开第二次改革的序幕。而老郭不知什么时候已经从H省回到了公司市场部,由于和市场部经理不合,当战略发展研究室成立时,老郭就来拜访肖笑天。其实肖笑天和老郭之间并不熟悉,双方只是在公司的销售会议上照过面,再就是在公司的食堂吃工作餐时碰到过几次,但大家也只是点点头打声招呼却从未深交过。因此那天下午老郭的突然到访颇使肖笑天感到莫名其妙,正当他们寒暄的时候,肖笑天接到了老板的电话,老板大意是说战略发展研究室也肩负着企业文化的建设和编撰公司历史的使命,而老郭这样的公司元老正好可以帮上忙,因为他比其他人更了解公司的历史,尤其是公司早期的历史。

接了老板的电话后,肖笑天虽然感到很无奈,但也觉得老板说得有道理,再加上他看老郭这个人也比较面善,一般不会耍什么花招,于是就

老郭说：“好吧，如果你不嫌我这里庙小你就来吧，不过我得把丑话说在前面，在工作上我的风格是公事公办，决不含糊，任何人都必须遵守部门的规定，服从部门的安排。”

“没问题，能来这里就是让我天天扫地也行啊，呵呵。”老郭笑得像一朵玫瑰花似的对肖笑天说。

“那这样最好，这样吧，你也先不用来上班，这段时间你好好回忆回忆公司从创业到现在的历史，我计划先安排你和另外一个同事负责写一本书，那个同事叫唐大贵，是历史系毕业的研究生，过一段时间他才能来上班，等他来了我通知你，然后大家再商量商量怎么写。”

“啊！写书啊？这个我可没写过，哎，我是文盲。”老郭有点吃惊地说，不过当他想到自己小学都没毕业连自己名字有多少笔画都不知道就能参与到一本书的写作中，他立即点头答应了。迟疑了一会，他若有所思地说道：“好的，我回去好好想想，要说到写咱们公司，那还真有不少写头，不过一定要取一个响当当的书名，噢，对了，书名定了没？”

“书名我还没细想，暂时就叫《皇天铝业内幕》吧。”

“内幕？”

“是的，内幕。”

当老郭离开肖笑天办公室的时候，他既感到高兴又很忧虑，高兴的是他做梦都没有想到自己做了半辈子文盲却还有机会写一本书，而且这本书又是一本自己为之服务了二十多年的公司的历史书，不管怎么说自己也算是要载入史册了，看以后谁还敢说自己是文盲；忧虑的是这本书的名字居然叫什么什么内幕，难道公司内部的种种矛盾和斗争也要写出来么？到时候自己该实话实说还是有所保留或者杜撰部分细节呢？

“肖总，我怀孕了，不能像以前那样喝酒了，我以‘伊利’代酒敬你一杯，希望你不要介意。你要暂时告别我们了，但我相信有一天你会回来的，我不会说话，也不知道该说些什么。我喝完，你随意。”一向很腼腆的

信息处理员赵莉打断了肖笑天的思绪,站起来要和他碰杯。

“哪有随意的道理,祝你早日生下小宝宝。来,我们一起干了。”肖笑天把半截烟屁股塞进烟灰缸,也站起来举起了杯子,赵莉故意把她斟满牛奶的杯子举得比肖笑天的酒杯低一大截,肖笑天也不在意,和她碰过杯后说:“我们坐下喝。”李小萍则开始劝肖笑天少喝点酒,趁一个同事给肖笑天倒酒的时候,她一把把酒瓶拿过来说“我来倒我来倒”,说着只给肖笑天倒了少半杯杏花村。

时间一晃而过,桌上的菜也一片狼藉,七八个空酒瓶在包厢的角落里东倒西歪。唐大贵不知道去了几趟卫生间,当他最后一次回来时显然已经把刚才喝的酒都吐干净了,用茶水漱了漱口后,他提议大家去“金碧辉煌”唱歌,他的提议很快得到了几个没结婚的年轻人的积极响应,虽然那些人也喝得像秋天的向日葵一样耷拉着脑袋,但一听说去“金碧辉煌”个个立刻来了精神,好像刚才喝的是兴奋剂而不是杏花村。但赵莉说她老公已经开车过来接她了,老郭也刚接到她老婆的电话问什么时候回去所以也不去了,对这些唐大贵他们并不感到意外。肖笑天见唐大贵他们用询问的目光看着他和李小萍,于是说:“你们先去玩,我看李小萍喝多了,我先送她回去,一会我就过来。”

“肖总,你今天也喝得不少,要不你也回去早点休息,你明天下午还有飞机呢。”

“怎么?今晚不想让我一展歌喉啊?”

“哈哈,你的天籁之音估计又会让整个夜总会尸横遍野,今晚你还是口下留情吧。”一想到肖笑天唱歌时的破喉咙烂嗓子,走调走得离曲十万里还沾沾自喜,绝对能把刘德华、周杰伦气死的样子,李小萍忍不住笑出了声劝说道。

“哈哈哈哈哈……”大家都一起开心地笑了起来。

当他们走出饭店的时候，一缕秋风迎面吹来，肖笑天感觉浑身特别的舒服，夜空的月亮今晚格外明亮也格外地圆，又一年的中秋节快要到了，肖笑天望着那轮明月，不禁想起“月有阴晴圆缺，人有悲欢离合”的诗句，几片干枯的叶子在空旷的马路上百无聊赖地翻滚着并轻轻地发出“唻唻”的呜咽，远处高楼大厦上闪烁的霓虹灯也显得那么苍茫，一丝悲凉之感不觉油然而生，肖笑天不禁打了个冷战。似乎是祸不单行，上午肖笑天的司机小王把车撞坏了，直到现在小王还躺在医院里，所以他们只有打车回去。一辆绿色的出租车已经向他们驶了过来，李小萍和肖笑天向大家打了打招呼就先打车走了。

“没事吧？看你脸色不太好，好久没有喝这么多了吧？”坐在前面的肖笑天看着后视镜里的李小萍说道。

“没事。”李小萍懒懒地靠在后座上，似有一点睡意。

一路上他们沉默不语，仿佛各自都在想着什么，直到出租车抵达李小萍所住的星河湾。车一停下来，李小萍就很快开了车门下了车，接着正和司机结账的肖笑天就听见“哇——”的一声，李小萍终于忍不住吐了，一股刺鼻的酒味随即向肖笑天飘了过来。

肖笑天把李小萍扶进了她的单身公寓。等李小萍从洗手间里洗漱出来后，肖笑天看着她的气色比刚才好多了，便关切地问：“现在好些了吧？”李小萍“嗯”了一声轻轻地点了点头，她绯红的瓜子脸在飘逸的长发和雪白的灯光映衬下是那么的妩媚，一双清澈的明眸含情脉脉地望着肖笑天，似有所求。肖笑天正与那目光相撞，这样的目光似曾相识，突然使他一怔，随即他又躲开了那束触动了她内心深处某种情感的目光，抬头向挂在粉红色的墙上的时钟看了看，时针已经指向了凌晨零点十分。“时间不早了，你早点休息，我回去了。明天上午帮我收拾一下东西，下午我

见见老板就走了。”说着肖笑天转身向门口走去。“等等！”李小萍跟了上来，一下子从身后抱住了肖笑天，她把脸贴在肖笑天的后背上说：“笑天，我们一起走吧，离开这个是非之地，换个行业吧？”肖笑天双手握住李小萍抱住他的双手试图掰开但却不能，他没有想到她抱得那样紧，他只有这样握着她的手背说：“不可能。你很漂亮也很能干，找一个喜欢你的人吧，我已经有家有室了。即使我不在这个公司混了，不在这个行业混了，我们也不可能在一起。”“但是你们没有爱情，而且也分居很久了，对么？”肖笑天没有吭声，的确，他的婚姻是没有爱情的，他只是每个月在固定的日子给另一个账户打钱，然后就是打电话通知对方查收，而且每次通话都不超过10分钟，有时候连1分钟都不到。“你为什么不能大胆追求自己的幸福呢？”李小萍接着说，“我知道你喜欢我，但碍于工作的关系你不能喜欢，但是你要去分公司了，你就不能答应我吗？”肖笑天一把挣脱开李小萍，转过身来双手握着她的胳膊，看着她湿润的眼睛说：“你不明白，但或许你以后会明白的。”说完转身打开了门，关门的时候，他说了最后一句：“早点休息吧！”

门被轻轻地关上了，李小萍终于忍不住倒进沙发里放声大哭。从李小萍的单身公寓出来，肖笑天独自一人穿过通往大街的林荫小道，远处洗头房足浴店发出的朦胧的光似乎向路人诉说着夜生活的精彩，一个袒胸露乳的老女人正在玻璃门里暧昧地搔首弄姿。肖笑天向一辆出租车走去，虽然晚上喝了很多酒，但他却奇怪自己一点醉意都没有。其实一年多的相处，他已经深深地爱上了李小萍，他在工作 and 生活上尽可能多地关心这个过早地失去了父爱又远离家乡的女孩，每当关心她的时候，他总感觉到自己无比幸福。上学的时候，老师说关心他人是一种幸福，那时候他没什么感觉，直到遇到李小萍他才体会到关心他人的确是一种幸福。但他也只是这样默默地爱着她、关心着她，却从来没有表露过，也没有想过要越雷池一步，因为他感觉到他们不可能有什么结果，况且他的脚跟

还没有站稳。刚才当李小萍抱住他的时候,他突然觉得他对她的爱和关心或许是一种自私,他只不过是满足自己的一种所谓的“关心他人”的幸福罢了。但回过头来想一想,他何尝又不想带她远走高飞呢!可是现实允许么?



肖笑天已经收拾好了自己的私人物品,其实也没什么东西,主要是两大袋书籍,当把袋子扎好后,他对李小萍吩咐道:“等小王出院后,你让他把这些书给我拉到我家里,这是我家的钥匙,我可能要一个多月才会回总部一趟,你先替我保管着。”李小萍似乎还沉浸在昨天晚上被肖笑天拒绝后的悲伤之中,她愤愤地说:“有老婆还不如没老婆,真是悲哀啊!”以前李小萍从来不会在办公室说这样的话,肖笑天感觉她这是在自己走的时候故意撒娇气气自己,所以并没有理会,只是笑了笑把钥匙递给了她。这时候办公桌上的电话响了,李小萍看了看来电显示后对肖笑天说道:“老板的电话。”肖笑天走过去拿起电话接道:“喂,王总,你好。”“你什么时候过来啊?”电话那头问。“哦,我刚收拾好行李,这就过去。”“好的,我在中天楼等你。嘟——”电话那头先挂断了。肖笑天走出自己单独的办公室,最后一次向大厅里办公的部下们道别,当他走出部门的最后一道门时,回头看见门上镶嵌的几个金色大字——“战略发展研究室”。

李小萍开着自己的红色奥迪把肖笑天送到了中天楼。中天楼是皇天铝业几百亩厂区里的一处幽静的私家别墅,皇天铝业的老板王彪在总部有两处办公地点,一处是行政楼,主要在那里处理一些日常性的事务,比如参加公司的高层例会,接待一些政府领导或者是新闻媒体等等;另一处就是中天楼,这里一般接待一些私交非常好的朋友,或者是听取个别部下的重要汇报,由于中天楼也是老板的起居所在,所以在这里谈公事

又带有一些非正式和较为轻松随意的味道。肖笑天这是第二次来中天楼,这次与上次已经时隔一年多了,时间可以使一切发生截然相反的变化,当肖笑天走进通往中天楼的园林远远望见巨大的毛主席青铜雕塑正向他挥手的时候,他的思绪又回到了一年多前第一次来中天楼与老板王彪畅谈的情景。

那是去年春节过后的第一次大区以上经理参加的高层会议,那次会议由销售部长张中阳主持,除了几个大区经理外,老板王彪还有分管营销的副总王大虎、分管行政的副总王军军都参加了会议。王大虎是老板王彪的本家亲戚,也是公司的元老之一,比老郭晚进公司两年,但能力却远在老郭之上,而且为人也颇有心机。

在这次高层会议上,当按照会议惯例由大区经理对当前销售中存在的问题发言时,时任北京大区经理的肖笑天简要而委婉地提出了当时营销渠道中存在的渠道过长的问题,肖笑天说:“北京在去年能取得较好的成绩,除了和我们的铝材质量过硬,公司其他部门密切配合有关,更重要的在于公司各位领导的正确领导,还有……”

老板王彪似乎听得有点不耐烦了,示意他停下来,然后说:“今天开这个会的目的主要是希望大家能提出目前公司在销售等各方面存在的问题,为今年能更快更好地占领全国市场,提高我们的市场占有率,提高我们的销售量和销售额出谋划策,所以希望大家能够畅所欲言,不要有什么顾忌。好了,小肖,你继续。”

肖笑天环顾了一下会议室里的其他人,接着说:“其他的区域我不了解,我就说说北京区域吧,我觉得这么长时间我在北京做得最重要的工作不是拿下了多少多少单子,最重要的是在渠道方面做了一些小小的改进,怎么说呢?大家都知道目前我们的渠道是这样的:我们的产品要到达县级最终用户,需要经过省级总代理,然后是地级代理,最后才能最终到达县级,虽然不排除县级的个别重大工程由省、地级直供,但是目前还是

存在刚才我说到的四级渠道的渠道过长的问题。在我去北京之前,这种问题还是比较严重的,固然四级渠道有它的好处,但也存在很多弊端,最重要的就是很难做到精耕细作。大家都把注意力放到了大的项目上,这些大的项目也主要由有实力的一级代理来直供,其实如果多关注小项目,把这些小项目拿下,也是一笔不小的收入。所以我取消了地级代理,把原先地级代理的销售范围缩小到地级城市周围,在地级以下的各个重要的县都设立了办事处,并赋予办事处主管很大的权力和责任,各个县可以有自己的代理,直接从省级代理以比出厂价略高的价格拿货,每个县级办事处其实就相当于一个分公司,与北京大区签定本办事处自负盈亏的协议,采用这种办法同时也调动了业务人员的积极性。”

说到这里,肖笑天拿起桌子上的杯子喝了一口茶,接着他看了一下老板王彪和坐在王彪旁边的副总王大虎以及销售部长张中阳。张中阳刚好停止了会议记录,抬头向他这边看了过来,似乎在等着他继续说下去。王大虎则把半截烟掐灭了,说道:“肖笑天的这种做法很好,我去年冬天也到各个大区看了看,你说的渠道过长的问题的确存在,而且我还知道其他大区也在采取渠道下沉的办法,把地级代理基本取消或者说削弱了,但是这里也存在一个问题,主要是大区经理的管理能力和驾驭能力。北京大区的经验是不是值得其他大区推广,还要按照各个大区的实际情况来具体分析。我觉得各个大区内部机构的改革不能操之过急,要有计划有步骤地进行。最重要的是各大区的改革要向销售部汇报,而不能自作主张。”

张中阳一听王大虎说到“向销售部汇报”,心里很不是滋味,作为从华东大区升上来的销售部长,他感觉除了曾作过自己部下的肖笑天以外,其他几个大区经理并不把他放在眼里,虽然表面上总是张总长张总短地叫着,但是真正遇到事情的时候,总是推来推去,以至于销售部的许多政策和制度对他们来说都形同虚设。最可气的是市场上许多重要的事情本

应该张中阳先知道,但往往王大虎却在他之前先知道了,显然那些大区经理常常越过他这个销售部长直接向王大虎汇报。令张中阳尴尬的是,有一次王大虎问他陕西的总代理什么时候带客户来厂里考察时,张中阳却无言以答,因为他竟然不知道陕西的总代理要来。因此,张中阳这个销售部长也做得很窝囊,一方面是各个大区经理挟销量自重,不服从销售部的管理,越级汇报,另一方面是王大虎的越级领导,夹在中间的张中阳似乎没什么权力,倒像是一个秘书,只是每次召集一下例会,做做记录而已。他也非常后悔接销售部长这个职位,也曾几次向老板反映这种情况,请求去做个大区经理,但后来都不了了之。刚才听了王大虎的话后,张中阳接过来说道:“肖笑天的改革,他向我说过,当时我也支持他这么做,后来我也向王总汇报过,我希望以后大家都能够按照流程向销售部汇报。”其他几个大区经理见张中阳这么说似乎也有话要说,但被老板王彪制止了。后来其他大区谈了自己区域的情况后,会议就结束了。

四

那天当肖笑天回到自己的宿舍时,接到了老板秘书的电话,要他下午去中天楼面谈。接着就是张中阳的电话,说过来接他一起去中天楼,原来张中阳也接到了老板秘书的电话并知道了肖笑天也被邀请过去,于是他就给肖笑天打电话说过来接他一起去。张中阳双手握着方向盘对坐在旁边的肖笑天说:“你知道老板叫我们做什么吗?”

“应该是渠道改革的事情。”肖笑天不假思索地回答。

“是的,老板对北京大区的改革很感兴趣。”

“你觉得老板会下定决心吗?”

“不知道,但是从内外部环境来看,他会的。”

说着车子已经开到了中天楼园林大门前面的停车位,车内刚才唱着

的“亲爱的你慢慢飞,小心前面带刺的玫瑰……”的流行歌曲也随着车子的熄火而散去了。

一被漂亮的服务小姐领进老板王彪精致的茶室,张中阳和肖笑天就看见王彪正独饮着乌龙茶,手里还拿着一本精美的杂志翻看着。见他们被领进来了,王彪把杂志放下,示意他们坐在自己对面的沙发上,客气地问:“来点什么小吃?”“我们刚吃过饭,就喝点茶。”说着肖笑天拿起服务小姐刚放在他面前的一小杯茶轻轻地呷了一小口。

“小肖,说说看,如果你是我,你该怎么做?”肖笑天没想到王彪会这么直截了当地问自己,一时半会没反应过来,愣了几秒后回答道:“实行‘郡县制’。”

“‘郡县制’?”

“是的。”

“愿闻其详。”一向话不多的王彪像古人一样说。

“其实我在今天的会上也说出了自己的一些想法,而且也经过了北京大区小范围内的实践检验。”肖笑天打开了话匣子,他觉得在茶室这样幽雅的环境里才能使自己的思维如脱缰的野马一样纵横驰骋,其实他的很多大单子也大都是在茶室和咖啡厅里敲定的,他没有想到今天居然也会在这样的环境里向老板阐述自己的想法,不管怎样,这样的环境让他很放松。

“在我看来,目前整个建材行业在营销渠道方面都存在着类似的问题,我们的主要竞争对手霸王铝业也一样。谁能够在渠道上率先改革谁就能够占领竞争的制高点。那么在渠道上目前存在什么问题呢?”肖笑天喝了一口茶,继续说道:“周朝实行的是分封制,各地的诸侯都有很大的权力,实际上每个诸侯就像一个小小的王国,就像一个小周朝,周王的管理只能抵达诸侯一级,至于诸侯内部及其以下的地方事务周王就管不到了。现在很多厂家就是这样的,销售部所能管理的也就是各个大