



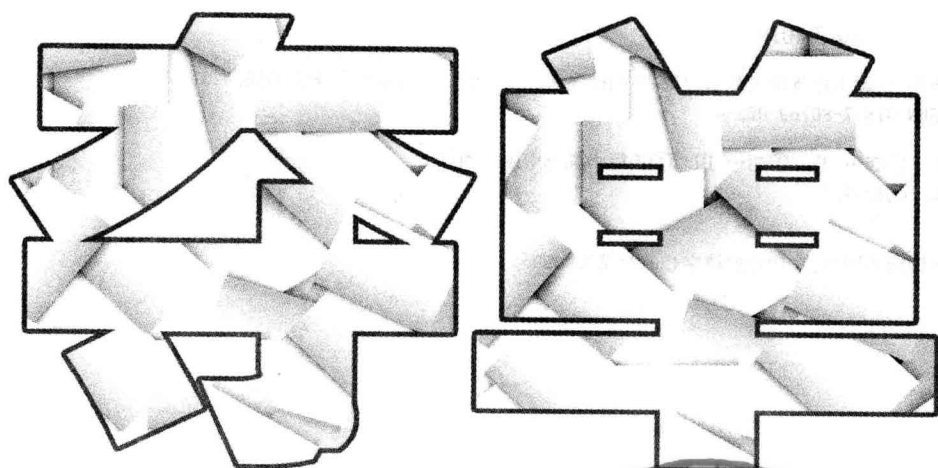
做生意就是大脑的较量

胡砚飞◎著

天下第一职场商战小说
钱荒时代年轻CEO彪悍夺单笔记
生意圈的阳谋就是统一所有人的需求



时代出版传媒股份有限公司
北京时代华文书局



做生意就是大脑的较量

胡砚飞◎著



时代出版传媒股份有限公司
北京时代华文书局

图书在版编目(CIP)数据

夺单：做生意就是大脑的较量 / 胡砚飞著. — 北京：北京时代华文书局，2013.8
ISBN 978-7-80769-063-4

I. ①夺… II. ①胡… III. ①长篇小说—中国—当代
IV. ①I247.5

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第200099号

夺单

胡砚飞/著

出版人 田海明 周殿富

责任编辑 王水 杨霄 特约编辑 王雪 装帧设计 程慧

出版 时代出版传媒股份有限公司 <http://www.press-mart.com>
北京时代华文书局 <http://www.bjsdsj.com.cn>
北京市东城区安定门外大街136号皇城国际大厦A座8楼 邮编：100011

发行 北京时代华文书局图书发行部 (010) 64267120 64267397
印制 三河市华晨印务有限公司 (0316) 3650704

规格 695mm×995mm 1/16

印张 22.5

字数 320千字

版次 2013年10月第1版 2013年10月第1次印刷

书号 ISBN 978-7-80769-063-4

定价 32.00元

目 录

第一章 “销售女神”引起的职场回忆1

唱戏的，不会唱戏的，看戏的，捣乱的都在一个台子上，即使不是主角，也能露个脸，所以不能轻视任何竞争对手。

第二章 销售不接地气，职场基本没戏18

人性的弱点就是渴望成功，这并没有错，就是要实际一些，当你不愿意付出，总想走捷径的时候；当你抱着一个虚幻的，飘渺的，没有任何根基的梦，却忘掉自己所处的现实的时候，就有问题了。这些就是职场的大忌——心高气傲。

第三章 平地起风波，暗浪生汹涌66

高估自己的狂傲，莫名其妙的动摇，还有突然出现的身影，让整个局势变得更加扑朔迷离。是在职场中得到锻炼和提升，还是在狂傲中走向死亡？

第四章 职场需要兽性，但更需要人性95

销售的时候需要狼性，但是销售就是对人性的研究，销售的开始就是对人研究的开始。销售中需要天使的面孔，狼一样的心！从个人到集体，从内部到外部都无处不在碰撞火花，燃烧激情。

第五章 阴谋藏于身后，解决办法必须特立独行140

当欺骗和阴谋接踵而来，当梦想与现实发生矛盾，当爱与不爱产生混乱，你会发现职场就是一个江湖。置身其中无可奈何的时候怎样才能独善其身呢？

第六章 卧薪尝胆191

现实与理想，忠诚与背叛，仁慈与陷阱，朋友与敌人，无时无刻不在相互转换，我们唯一要明白一点，商场不是讲仁慈，讲人情的地方。

第七章 职场不是开车，没有倒档238

欺骗早晚会被识破，恶果必须自食，职场不是开车，没有倒档。螳螂捕蝉，黄雀在后，最后的赢家是后者。

第八章 临门一脚一定要踢好，否则兔死狗烹，鸟尽弓藏283

商场如战场不可儿戏，彼此各为其主，年底都要拿真金白银说事的，所以不能感情用事。

第九章 平衡利益319

利益是造成各种问题的最终原因，以多数人来看，什么都没有金钱来的更直接，利益面前没有性别男女、年龄大小、职位高低之分，在金钱利益面前任何人都难免庸俗。

第一章 “销售女神”引起的职场回忆

第一周 周一 上午 08:39 女神带来的愤怒

销售女神，21 世纪销售行业的神，大街小巷都在谈论着这个女人。销售这个圈不大，要么是传统销售，要么就是非传统的销售（直销）；再挖得深一点还有戴着资本运作的帽子搞直销、传销。但是如果要是对社会有益的真产品，无论是哪种销售方式，总会有人接受。可是如果你披着虚假的外衣去骗人的话就会让人恶心了。不良的销售方式会渗透到每一个行业，电子、服装、保健品、家居、房产等，总会有人为这一切埋单，但到底是谁来埋单呢？只有参与人才能知道。

是什么滋生了这样的事和人呢？说白了就是关系学，销售中的关系开拓方式分三种，一种是从下往上开发关系，慢慢地你会发现，关系开发得越多，就越找不到方向，因为关系越靠上就越不稳。如果你是这种方式销售的话就不要跟女神去比了，那样你就会把她当做神一样崇拜，自己却像鬼一样潦倒。另外一种是从上往下开发关系，你会发现当你开发好一个关系后，你就会有无数个关系，所以不用费太多力气就会获得成功，可是前提是你得有关系。如果以这种方式获得成功，然后再放在一个平台宣传的话，那么这种成功就会被盲目放大，可以肯定的是它会把带上歧途，因为你必须用美色、利益或者其他具有诱惑的东西去交

换。原因很简单，因为社会很现实。最后一种就是从亲戚朋友开始拉关系，只要是能挨得上边儿的一个也不放过，到最后你会发现你跟身边的每个人都有金钱来往，却没有亲戚朋友可做，可以说是损失惨重。

所以劝告现在跑在销售职场中的同行们，认真思考我们眼睛看到的一切，做我们该做的事情，这样我们会舒服些。

在青岛市软件园15层的一间大办公室里，乔峰快进看着被冠为“21世纪销售女神徐丹凤”的讲座视频，不知道是哪个地方刺激了他，“嗤”的一声笑了出来，显然这是轻视的笑，因为这种笑声只有电脑死机的时候才会出现。看到台下掌声雷动，众多观众想要上前拥抱她，乔峰的讥笑凝固了，牙齿咬着嘴唇，双目收紧，狠狠地摔了一下鼠标，顺势关掉了视频，似乎多停留一会儿都会让他异常愤怒，无法自控。

乔峰清楚，眼前这个年轻女人的成功，对于在销售圈摸爬滚打八年才混到现在这个位置的自己来说是一个讽刺，天大的讽刺，而这种讽刺却到处都是。台下的那些男男女女、老老少少却都信奉着这些拉人入伙、拥抱、眼泪、做梦、成功等务虚、狂傲、势力、拜金的价值观，这些在乔峰看来是一个时代的悲哀。这些像打了鸡血的人们何时才能停下来，或许只有时代才能给我们结果。这种事情没有绝对的公平和合理，也许有一些事情想不通才是最真实的。他的思维开始被这个女人搞得异常混乱，这种混乱让他心神不宁，他的愤怒和不安让他想起了另外一个女人，乔峰陷入到对自己刚出道时的一段往事的沉思之中。

第一周 周一 上午 08:48 美好的回忆

七年前一个周五的早上，乔峰与吴秋玲9点准时到了长城机械公司，他首先给财务部的王经理去了电话确认今天的拜访事情。

“你好，王经理吗？我是信高软件的乔峰，昨天跟您约好的产品讲解

与演示，我们到公司前台了，请问您现在方便吗？”

对方沉默了一下说：“不好意思，我刚收到通知，一会儿有一个紧急会议，要不我们下次再约个时间吧。”此时电话那头安静得出奇。

“下次？”已经做过一年业务的乔峰被惊了一下，拒绝被拜访的推辞倒是经常出现，可是像这次的产品推介会议被推迟倒是头一次。他脑子迅速地旋转着：“这是什么原因？有意搪塞我们？如果就这样回去，肯定是无功而返，而且不知道下次见面是何时了，或许这个销售机会也没有了。”乔峰甚至想到给其他部门的领导人打电话，可瞬间又被自己否决了，“越过最先联系并且起关键作用的王经理明显不太礼貌，或许会起到反作用，那我该怎么办？”这时旁边的吴秋玲从乔峰的语气和表情中看出来了一些端倪，凑到乔峰的耳边说了一个字“等”。

乔峰领会到吴秋玲的意思，立马调整了一下语气说：“王经理，一直想拜访您，跟您学习学习，今天机会来了，而且昨天您也同意了，所以我们就不能轻易放弃了；再说既然是紧急会议，我想时间一定不会太长，我还是在下面等你吧，等您开完了会通知我一下就行了。”就这样，乔峰和吴秋玲在下面一直等着，同时两人小声地议论着这个会议的真实性。

吴秋玲说：“无论是真是假，是在试探我们，还是在搪塞我们，等是对的，以不变应万变吧。”正当他们聊着的时候，打门外又进来一人，看样子是公司里面的人，别人都跟他打招呼，吴秋玲也礼貌地冲着他笑了笑。

就这样过了大概有半个小时，前台接到电话并把他们带到了王经理的办公室。当对方表明身份后，乔峰拿出了自己的名片递给王经理。“王经理，这是我名片，您叫我小乔就行了，一直是我跟您联系，以往都是在电话里联系，今天总算遇到真人了，多多指教。”

“是啊，我们都一样，互相指教吧。”王经理的态度非常客气。

“我来介绍一下，这位是我们公司技术部吴经理。”

“王经理您好，很高兴认识您，看样子我们年纪应该差不多，可你要

比我成功多了，呵呵，希望今天我们交流愉快。”

“谢谢，做软件的女大经理，真是巾帼不让须眉，不但漂亮而且还是个才女，看来您是今天的主角啊。”王经理这恭维的本领不可小看。

“呵呵，王经理过奖了。”吴经理非常自然地说，与王经理的见面显得自然而又亲切。

按原计划是9点半的会议，因为客户开会的原因，把它推迟到了10点半，随着时间的接近，会议室里面陆续来了一些领导，有仓库的李经理，生产的刘经理，财务的唐经理，还有一些网络管理员等，乔峰与吴经理也依次地与他们认识寒暄，可是乔峰发现在此次会议桌的首排中间位置始终没有人出现，他想这可能是总经理的位置。想到此时突然灵机一动，为何不请总经理一起来参加讨论，他又看了看坐在座的其他人，有一些显然很不耐烦，能看得出来，软件公司已经来了很多，都听烦了，那此情此景更有请总经理的必要性。一是给其他立场人员震慑作用；二是取宠；第三有可能会当即拍板。说办就办，乔峰心里拿定了主意。

看着时间还有五分钟，乔峰借上厕所的名义走出了会议室，他用双眼扫了一下四周，看到走廊尽头的一个房间挂着总经理室的牌子。他加快了步伐，走到总经理室门口停了下来，正了正衣冠，看了看自己的鞋裤等细节，感觉没有问题，敲了两下门。

“请进。”

乔峰轻轻地推开门，径直地走到了田总的办公桌前方，从名片盒里拿出自己的名片，弯腰递给他并微笑着说：“田总您好，冒昧地打扰您，还请您多原谅，我是青岛信高软件的销售代表乔峰，这次我们约了咱们公司财务、采购、生产等部门的领导讨论企业管理软件的事情，我想这件事您肯定知道吧？”

田辉也是做业务出身的，对于眼前这个小伙子贸然地来到自己的办公室并没有反感。他上下打量了乔峰一番后说：“是的，已经交给他们去

做了，怎么？有什么困难吗？”

根据对田辉的第一印象以及他刚才几个关心的询问，乔峰对他的做事风格有了一个初步的判断。乔峰想表达的内容以及说话的方式也随机形成：“哦，您多虑了田总，没有困难，只不过看您今天正好在公司，想请您参加这个会议。”

“哦，不用了，这已经交给他们了，我这还有一些事，抽不出时间。”田总毫不犹豫地说了。

乔峰暗自给自己打气，心想一定要说服他。

“田总，我想咱们企业发展到这么大是相当的不容易，它是您这么多年在商海里面摸爬滚打一步一步发展起来的，软件运用是否合理关系到公司的管理还有以后公司的发展，在公司里面您最有发言权，而且时间不会太长，从前期介绍到问题交流一个小时就差不多了。”

眼前这个小伙子的一番说辞倒是让他没有拒绝的理由，田总沉默了一会儿说：“好，我去听一下。”

此时的乔峰很庆幸自己的坚持。

当田总坐到位置上的时候，现场出现了短时间的嘈杂。乔峰看到下面其他人的坐姿、表情等都变化很大，确信该起的效果都已经起到了，就发了言。

“我代表我们青岛信高软件公司谢谢田总及各位领导给我们公司的这个机会。我们公司是2000年成立的，总部在青岛，主要从事企业信息化建设、财务管理、仓库管理、ERP、办公OA等等，在过去十年的时间里，我们的产品遍布了青岛的很多角落，也得到了广大客户的高度认可，我们的成功案例有两万余家，并且客户投诉率不足千分之一，而且连续四年是本地区同行业的佼佼者，年营业额都突破2000万，这些数据足以说明我们公司的实力。”

“乔经理，我打断一下。”一个声音从后面传来，乔峰看了一下是坐

在后面的一个管理员。

“哦，请讲。”乔峰礼貌地回应。

“其实您应该清楚，这些数据对我们公司来说所起的效果并不大，因为我们这个行业是专业度比较集中的行业，不同于一般行业，所以我们这个软件选择不是数据说了算。”

因为这个管理员犀利的发言几乎推翻了乔峰刚才说的一切，一下子现场的气氛冷到了极点，又因为乔峰坐在后排的原因，每个人都回头看了他一眼，包括田总在内。乔峰心里明白，因为有田总在场，这已经是很客气的了。

旁边的吴秋玲似乎有些坐不住了，直视着乔峰，期待着他往下的表现。

“能问一下怎么称呼您吗？”

“我姓王，是仓库的管理员。”对方直接回答，脸上没有表情。

“是的，您的提问非常的准确、非常的专业，可见您对软件非常地了解，其实这个问题也是我们非常关心的，这也是我下面要讲的问题。”乔峰的发言完全被打乱了，幸亏在来之前做足了功课，准备了几种开场白，正好有了用场。

仓库的王管理员听到这里点了点头没有作声，吴秋玲冲乔峰满意地笑了笑。

乔峰接着礼貌地说：“其实我们之前非常清楚，贵公司已经跟很多软件公司做过交流，当然也做了很详细的市场调查。可想而知你们对软件的要求是非常精准的。而且我也非常清楚我们的竞争对手非常强大，但是我们有足够的信心。

“首先，我们在青岛有十余家与贵公司同类型公司的成功案例作为基础，这些案例的详细信息我将会给您们每人一份；其次我们的研发中心在青岛，我们能够灵活稳定地保证我们的服务，会在第一时间里来为我们企业服务，这些都是任何一家企业所没有的优势。我们的产品、服务、

案例客户都是稳定成熟的，同时也是实实在在存在的，我们公司有足够的能力而且会出色地完成这项任务。我并不是王婆卖瓜自卖自夸，我想在座的领导一定会问我为什么有这么大的信心？我问一个问题大家就会知道答案，作为公司来说，是选一个适合自己的软件呢，还是选一个名气很大的软件？我想大家的答案是一样的，选一款适合自己的软件。就像穿鞋一样，多大的脚穿多大的鞋，不可能削足适履，那样的话只能自己难受。谢谢。”

在短短十分钟的叙述报告后，迎来了客户的掌声，吴经理也侧过身来冲着乔峰笑了笑，乔峰看了看周围的听众，尤其是看了一下田总脸上的表情，他脸上并无任何异样，当他的眼神与乔峰交汇在一起的瞬间，乔峰似乎从田总的眼睛里读到了什么，是赞赏？是疑惑？时间太紧，乔峰没有时间去细想，不过从刚才听众的表现看得出这肯定不是反对。

乔峰缓了缓语气说：“在我刚才的讲解过程中，我讲到了我们公司成长的历史，公司的技术实力，我们的优势以及我们的成功案例，我希望我的讲解会得到田总和各位领导的认可。为了能让各位领导更了解我们公司、我们的产品，下面由我们的吴经理与大家做一下技术方面的交流，也希望各位把您们目前最棘手的问题拿出来，我们定会让您满意的，谢谢。”

台下的人们都礼节性地鼓了几下掌。

吴秋玲早已做好了充分的准备，显然没有被稀稀拉拉的掌声影响。正当她快要走上台的时候，对面坐着的田总突然起身说：“不好意思，我还有些事，要先离开。”田总这个突然的动作给乔峰沉重的一击，久经沙场的吴秋玲也愣在了那里，乔峰脑子迅速地反应着，“什么原因？对我们不感兴趣？对我刚才的表现不满意？还是真有事？”

容不得乔峰有太多的想法，乔峰径直地走到田总的身边说：“田总您这是……”

乔峰的话还没有说完就被田总用话挡了回来。“我还有一些工作上的事情没有处理完，要回去处理一下。”

“田总，您对工作的这份态度实在值得我们学习，我担心是不是我刚才说得不好，让您不满意？”乔峰迫不及待地说。

“哦，不是，你讲得挺好的，我今天确实时间太紧了，至于这个软件功能啊、报价啊等详细的事情由王经理主要负责，各个部门协同做好。”田总说完环顾了一下四周。

王经理知道田总是在要一个答复，率先站起来说：“我们一定会选好这个软件，请田总放心。”其他几个坐在第一排的经理也这样附和着。

听到这里乔峰稍微松了一口气，但是神经一直绷得很紧，“谢谢田总对我们的认可，刚才借用了您二十分钟的时间已经受宠若惊了，田总您放心，虽然技术交流您没有参与，我们也会将这次交流的各细节做成文件给您过目。”乔峰不失时机地给下次与田总的见面埋下伏笔。

田总分别同乔峰和吴秋玲握手后离开了会议室。

惊魂未定的乔峰回忆着刚才发生的一幕，回忆着每一个细节，如果说乔峰在最后与田总的谈话是想在其他领导面前表现出田总与乔峰统一战线，给其他人以威慑的话，他的目的达到了，可在田总离开以后他该怎么做呢？“王经理”三个字浮出乔峰的大脑，如果说前期乔峰的拜访不能完全确定主要负责人是谁的话，那么此时他完全确定了此事的负责人就是王经理。

乔峰转身冲着王经理和其他人笑了笑说：“那我们开始吧。”乔峰又对着吴秋玲笑了笑，似在暗示吴秋玲要把重点放在王经理身上。此时的吴秋玲早已站在了讲台上，而且在接下来讲解的过程中，她的眼神与王经理有更多的交流。乔峰明白他的担忧是多余的，吴秋玲是软件业的老江湖了，自己似乎有些卖弄，想到这里他反而有些脸红。

很快吴秋玲进入了角色。“在回答各位的问题之前，我想先说几句额

外的话，首先我是一个软件工作人员，我非常热爱我的工作，同时我也非常热爱我所服务过的每一家公司，因为每一个软件的成功里面孕育我们每个人很多的心血，它就像我们的孩子一样，要去关爱它，呵护它，这样它才会更好地为我们的企业服务；也正是因为有了这份爱，所以我才必须对大家坦白，我要对我的每一位客户负责。”

吴秋玲发自肺腑的引言让现场的气氛瞬间静了下来，乔峰一时也不知道吴经理葫芦里卖的什么药。

吴秋玲接着说：“我打个比方，软件就像是医生，就是来为我们企业诊脉看病的，有些问题会手到病除，但有些问题需要长时间的沟通和配合才能解决。我要说明的意思是，在生产企业里面软件不能解决所有的问题，因为有好问题，当今世界管理界都无法解决，这些都是真实存在的，当我们面对这些问题时，就要互相多沟通协调，尽力想到最好的办法，也希望我们在下面的沟通中互无保留。”

现场响起了热烈的掌声，只有乔峰呆呆地站在那里。乔峰心里清楚，作为一名销售如果想销售成功首先是要获得客户的赞成，销售的表面看是产品，但是自私一点说销售的是人，很多情况客户首先选择的是销售产品的负责人；从刚才客户的表现看，吴秋玲的几句话已经起到了预想的效果。

“这是什么沟通方式？这里面用了什么沟通技巧？难道这就是书上说的沟通最高境界吗？”无数的问号在乔峰脑子里排队，现场的情况没有给乔峰太多的时间去想，他只有紧跟着吴秋玲的思路，不过乔峰确实为之一惊，在公司一直听说吴秋玲的传奇神话可一直未见到，今天果然见识了，吴秋玲的这些话不仅为以后双方之间和客户各部门之间的沟通埋下伏笔，同时也封住了客户在产品功能上过高的要求，可以说是一箭双雕。

一个小时过去了，吴秋玲迅速、准确而又灵巧地回答了在座的每一位提出的问题，同时又完美地介绍了自己的产品；可以说上午的交流达到了他们预想的效果。乔峰心里正在暗喜，只听吴秋玲说：“没想到时

间总是这样不给面子，过得太快了，到中午了，那我们就不耽误大家的时间了……”

各位领导相继地站了起来，当看到这一幕出现的时候，乔峰难掩心中的失落，因为他清楚地记着沟通当中重要的一环就是反馈，它可以是对沟通效果的确认，这也是来确定下一步如何做的基础。可令他没有想到的是吴秋玲却轻易地结束了这次讨论，它意味着没有做好一次完整的沟通，乔峰深深地出了一口气，面带笑容地送大家离开，最后乔峰、吴秋玲与王经理互相握手道别，同时承诺一定会在第一时间将需求、报价等资料整理好。

因为吴秋玲下午还有事，所以他们准备回公司去吃工作餐，在回去的车上乔峰难掩心中的高兴，没想到今天上午没有出现冷场、刁难等商务上禁忌的问题，这场交流似乎异常的顺利。乔峰禁不住地问：“吴经理，您上午最开始的介绍真是太精彩了，好像一下子就把他们说服了，不知道您用了什么方法，您可要好好教教我。”

吴秋玲看了看乔峰，若有所思地说：“是真诚，是责任，这些都是我们平时所说的沟通本质，这是打动客户、取得信任最好的方式，只不过我们要学会运用沟通技巧来修饰一下，让它不仅实用而且还好听。”

“可是……”乔峰只说了这两个字就停了下来。

吴秋玲知道乔峰有话要说，反问道：“可是什么？不要跟我打哑谜。”

乔峰鼓起勇气说：“在最后的时候我们是不是要对我们的沟通进行一下反馈，这也是我们经常培训的。”

吴秋玲“呵呵”地笑了起来，说：“你说得很有道理，对于沟通来说我们不但要真诚、负责，而且也要有步骤地进行，从这个角度来讲我们今天是需要进行一下反馈。可是沟通有它的灵活性，我们要因时、因地、因况地进行沟通，既要知道如何开始，也要知道适可而止。就拿刚才的事情为例吧，我们已经进行了两个小时的沟通，他们都提出了很多问题，

这本身就是反馈。其二，在对我们的客户不了解并且又是多人沟通的情况下，任何一个人的不当言论都会成倍放大，就像我们的古话‘好事不出门，坏事传千里’，势必会影响到其他人的认知。其三，假设王经理支持我们，而其他领导现在真正支持哪一方并不清楚，任何一个人的公然反对都会给王经理带来阻力，我们要站在他的角度上去考虑问题，更何况我们还不知道他现在到底支持哪一方。我们并不是不进行反馈，但是我们要学会充分地运用沟通的灵活性，你不妨今天下午逐个去个电话，没有问题的我们乘胜追击，有问题的我们逐个击破，你看这个方式行吗？”吴秋玲用充满期待的眼神看着乔峰。

听了她的分析，刚才还有一些勇气问问题的乔峰现在就像是霜打的茄子一样，没了最后的底气。不仅仅是因为吴秋玲精辟地分析，还因为乔峰对没有真正分析了解客户而自责。

吴秋玲看出了乔峰有些自责，说：“乔峰，不要太自责，任何事情没有完美的，太完美的东西往往是不真实的，我们今天的综合表现还是不错的，我们还有机会，不过我们要分一分工了。”吴秋玲又给乔峰注入了成功的信心。乔峰没有说话，睁大了眼睛看着吴秋玲。

“首先你下午要给每一位领导去一次电话，看一看今天的沟通效果；同时我还在想我们有必要把王经理约出来，聊一聊，至于其他人是否要约出来可以听取王经理的意见，然后技术方案及会议总结由我来做，你看怎样？”

“哦，没问题！”乔峰痛快地回答。

吴秋玲又补充说：“还有，我建议你明天找时间以速寻软件的名义从侧面来了解一下客户目前的状态，再作分析。”这样的情报工作乔峰倒是经常做，知己知彼百战不殆，乔峰没有任何迟疑地就答应了。

“那吴经理，您认为我们拿下长城机械的几率大吗？”乔峰迫不及待地问。

吴秋玲看了看车外，然后回过头来对乔峰说：“能否战胜对手我不敢妄下结论，如果说我们来得有些迟对我们很不利的話，那你今天早上请田总来参加会议实在是点睛之笔，而且上午我们的工作都很顺利，这为我们开了一个好头。接下来的工作我们要按部就班，尽量少犯错误，有些时候对于强大的竞争对手而言，少犯错误就是我们胜利的机会，在必要的时候我们抓住对手的弱点给予致命的一击，这种情况下，我们的胜算是很大的。”

吴秋玲可能没有想到她刚才说的这些话对乔峰以后的职业生涯帮助非常大。

吴秋玲又转过头看向了车外，她心里清楚这次的胜负没有她说得这么容易，因为竞争对手的强大在于“我们对他们一无所知”，但是她更清楚对于销售人员来说信心是多么的重要，或许这些就是领导艺术吧。

听了吴秋玲的话，乔峰突然感到神清气爽，深深地“嗯”了一声，然后眼睛也看向了她看的方向。

第二天，乔峰一早就精神焕发地来到了吴秋玲的办公室。“吴经理，客户那边我已经约好了，今天晚上太其酒店，王经理、李经理、刘经理来参加，唐经理有事过不来。”

吴秋玲小声说：“唐经理不来就对了。”这些好像在她的意料之中。

乔峰好奇地问：“您早知道了？”

“哦不，我是猜的。”

听到这里乔峰更不知道自己下一步要说什么，疑惑的表情似乎要让吴秋玲一直说下去。

吴秋玲问：“你还记得我们见唐经理第一面时的情形吗？”

乔峰毫不犹豫地说：“记得呀，他留着分头，穿着西装，耐克旅游鞋，走起路来比较快。”

“从他的穿戴、肢体语言来看，唐经理是个在生活、工作上比较随意