

<<挑战 ( 第2部 ) >>

图书基本信息

书名：<<挑战 ( 第2部 ) >>

13位ISBN编号：9787111338680

10位ISBN编号：7111338685

出版时间：2011-5

出版时间：机械工业

作者：崔自三

页数：286

字数：390000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<挑战（第2部）>>

### 内容概要

中国改革开放三十多年，翻天覆地，波澜壮阔。

正是一群群销售人员，推动了中国的销售进程，进而推动了中国的商业进程。

销售的过程，是迎接挑战的过程，是磨炼人性的过程，也是自我蜕变的过程，更是自我成长的过程。这一切的一切，在本书中都得到了淋漓尽致的诠释。

本书是一部营销商战小说，也是一个草根销售人员不断迎接挑战、不断蜕变成长的故事。

主人公如何向生活挑战，如何向世俗挑战，如何向工作挑战，如何向潜规则挑战……情节跌宕起伏，扣人心弦，使人一睹为快。

在本书中，你可以看到自己当年曲折奋斗、蛰伏潜行、成长蜕变的身影，还可以学到许多作者精心总结的销售实战技巧，相信一定会对你有所启发和帮助。

<<挑战 (第2部)>>

作者简介

崔自三 著名营销实战培训专家、经销商战略发展研究专家，中国品牌研究院研究员，“营销OJT”现场实战训练模式创造者。

清华大学、浙江大学总裁班、总监班特约讲师，《销售与市场》培训中心专家讲师，上海影响力教育集团、深圳聚成集团、北京时代光华等培训机构特约高级讲师。

十余年一线市场营销实战经验，历任多家大型企业集团企划总监、营销总监等职，曾担任中国啤酒行业四强之一金星啤酒集团全国营销总监、上海联纵智达营销顾问机构高级咨询顾问。

2007年中国十大最受欢迎营销专家，2009年中国十大营销培训师，201

0年中国十佳博客营销暨社会化营销大师评选第一名。

曾在《销售与市场》、《销售与管理》、《商界》等各类媒体发表营销与管理文章200多万字，著作有《八闪十二翻超速营销突破法》、经销商研究专著《做一名会赚钱的赢销商》。

崔老师培训过的部分客户：新飞、美的、正新、安凯客车、江中、菲林格尔、铁骑力士、清华阳光、青岛啤酒、雪花啤酒、燕京啤酒、四川长虹、泰国正大、河北养元、三星、蒙牛、好丽友、旺旺、五粮液、农夫山泉、隆力奇……曾为双汇集团、顶新国际、苏泊尔、维维集团、雪津啤酒、老爷车服饰、浙江耐尔集团、瑞贝卡集团、丝宝国际等企业多次培训或做全国轮训。

书籍目录

自序  
第六十八章  
第六十九章  
第七十章  
第七十一章  
第七十二章  
第七十三章  
第七十四章  
第七十五章  
第七十六章  
第七十七章  
第七十八章  
第七十九章  
第八十章  
第八十一章  
第八十二章  
第八十三章  
第八十四章  
第八十五章  
第八十六章  
第八十七章  
第八十八章  
第八十九章  
第九十章  
第九十一章  
第九十二章  
第九十三章  
第九十四章  
第九十五章  
第九十六章  
第九十七章  
第九十八章  
第九十九章  
第一百章  
第一百零一章  
第一百零二章  
第一百零三章  
第一百零四章  
第一百零五章  
第一百零六章  
第一百零七章  
第一百零八章  
第一百零九章  
第一百一十章  
第一百一十一章

<<挑战 (第2部) >>

第一百一十二章  
第一百一十三章  
第一百一十四章  
第一百一十五章  
第一百一十六章  
第一百一十七章  
第一百一十八章  
第一百一十九章  
第一百二十章  
第一百二十一章  
第一百二十二章  
第一百二十三章  
第一百二十四章  
第一百二十五章  
第一百二十六章  
第一百二十七章  
第一百二十八章  
第一百二十九章  
致谢

<<挑战（第2部）>>

章节摘录

版权页：光阴似箭，时光如梭：转眼间，易定胜担任富康食品公司营销总监已半年有余。在任上，在刁董的大力支持下，他大胆革新，摒弃营销团队萎靡、保守之风，扬清新、激昂之气。每到月底开会，早上大家一起跑早操，喊口号，会议、培训之前唱公司之歌，以此“文明其精神，野蛮其体魄”，培养大家的凝聚力、战斗力，提高团队归属感。

经过如此历练之后，公司上下从最开始的抵触，甚至冷嘲热讽，到后来的慢慢接受以及主动迎合，团队行为逐渐规范、统一，这些，他看在眼里、喜在心里。

“真没想到，你竟然改变了公司多年的沉闷气氛，让大家保持了活力和斗志。

”在一次团队聚餐时，行政总监刘明感慨地对易定胜说。

“只要努力，没有什么不可能！

其实，也很感谢你一直的支持，没有行政人力部门的大力配合，光凭营销部门也是做不到的。来，敬你一杯！

”易定胜以茶代酒，“砰”的一声，两只茶杯就碰在了一起。

吃饭时，易定胜还向刘明表达了自己对他的感激之情，并告诉他：如果不是他以及离职的朱永，他也不会会有这样一个施展的平台和空间。

“其实，这是互相的。

如果有这么一个平台而没有能力，也是待不下去的。

当然，有能力而没有施展的空间，也是让人痛苦的。

朱永和李飞的离去，就是一件让人遗憾的事情，可惜他们未能坚持！

”刘明小声地说着，言语中透着惋惜之情。

“他们都有自己的苦衷，理解他们吧，以后有机会了碰到一起，好好坐坐聊聊。

”易定胜轻轻地嘬了一口茶水，叹了一口气说。

“听说朱永去了一家上海的营销咨询公司，干得还不错，而李飞据说又回到原来的单位了。

很可惜啊，富康食品公司没能留得住他们，尤其是朱永，在公司做了那么多年，走掉真的可惜……”

刘明前倾着身子，不住地摇着头。

“他们有他们的想法，人各有志啊，有时是不好改变的，或压根儿就不能改变。

只有通过离职的方式来予以逃避，这也是人之本能吧。

人生苦短，起跑、起跳的平台很重要，可这样的机会总是很难等到的！

”易定胜抒发着自己的感想。

“是的，你说的我懂！

其实，在富康食品公司，你也受了很多委屈。

这些，弟兄们都知道，希望以后的工作越来越顺。

”刘明也说着心里话。

## <<挑战 (第2部)>>

### 媒体关注与评论

由于培训极具实战性，崔老师连续三年成为中国营销第一刊《销售与市场》培训中心讲课次数最多的老师。

看到崔老师的又一力作《挑战》即将上市，我和中国9000万战斗在市场一线的营销将士一样兴奋、期待！

挑战自己，挑战未来！

——《销售与市场》杂志社培训中心运营总监 梁俊涛崔老师的这本《挑战》，让我看到了营销人员在市场上的艰辛与付出，使我对营销人员的工作又有了一个全新的认识，他们是坚毅、果敢、顶着各种压力而奋然前行的一群人，也是新时代最可爱的人！

——山东东方誉源现代农业集团总经理 娄秀丽《挑战》不仅给初入营销战场的年轻人以勇气和方向，也给摸爬滚打在营销硝烟中的勇士们以鼓励和帮助，这本书不同于其他营销策略书籍，而是一部用心感悟的小说版营销宝典。

——著名礼仪培训专家袁琪自三的勤奋在我见到过的老师中是绝无仅有的，《挑战》这部书他整整写了5年，本就是空中飞人的他，其间的艰辛可想而知。

纵览书稿，几曾眼角湿润，主人公与自己当年的营销经历几多相似。

这本书告诉千万营销人一个真理：营销的成功，必胜的信念比方法更重要！

——《职业化，生存硬道理》、《狼道营销》作者，实战营销培训师闫治民阅读《挑战》，我始终被主人公那种积极向上、乐观阳光的生活态度感染着，被他那种面对困难挫折时的自信、勇敢、坚毅、永不言败的精神激励着，被他那种永不满足已取得的成就，不断给自己加压，不断挑战自我，以更大的热情去获得更大的成功鼓舞着。

——河南瑞泰耐火材料科技有限公司 娄月英《挑战》真实地展现了营销人的生活状态，情节跌宕起伏，发人深省。

无论是刚入社会的毕业生、普通小业主、基层员工，还是企业高管、大型集团公司领导，相信或多或少都能从书中看到自己的影子，甚至找到拨开迷雾的诀窍。

——北京雁岭文化传播有限公司总经理 陈总峰

<<挑战 (第2部) >>

编辑推荐

《挑战(第2部)》：细腻展现销售人员最真实的成长经历，这些事情也许就发生在你的身边，甚至就发生在你的身上；享受阅读的同时，传授大量的销售经验和技巧，可以说是一本小说版的营销宝典；主人公简单感人的爱情、百折不挠的精神，会自始至终温暖着你、感动着你、激励着你，给你不断成长的勇气和信心，让你勇敢地迎接挑战。

在迷蒙的雨中我孤独地远行全然不怕苦雨凄风我知道前行的路会有荆棘丛生但我依然要昂首前行让风为我吹响号角让雨为我策马送行快快远去吧我要开创远大的前程深刻揭示快消品销售的原生态小说原金星啤酒集团营销总监历时5年倾力打造细腻真实的销售大戏明争暗斗的职场大戏感人至深的情感大戏《销售与市场》官方网站第一营销网火爆连载

<<挑战（第2部）>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>