

<<圈子圈套3>>

图书基本信息

书名：<<圈子圈套3>>

13位ISBN编号：9787535444585

10位ISBN编号：753544458X

出版时间：2010-9

出版时间：长江文艺出版社

作者：王强

页数：314

字数：289000

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>

<<圈子圈套3>>

内容概要

本书全景展示了商场和职场的生死厮杀、巅峰对决。

主人公的命运、项目结局、所有的爱恨情仇都在本书中揭开谜底。

再次陷入低谷的洪钧在内忧外患中不甘消沉，在职场上和自己的上司明争暗斗，在商场上和自己的上司了争夺“中国第一资源集团”这一超级大单展开了博弈……鹿死谁手，看洪钧，俞威各施手段，步步是陷阱，招招含奇谋，处处有玄机……问英雄谁是英雄？

商场无情，职场冷酷，成败皆英雄。

“圈子圈套三部曲”是一场盛宴，《圈子圈套3·终局篇》无疑是盛宴中的压轴极品，浓缩作者十数载职场，商场体悟、尽现成功要诀，细细品尝，定会使你受益多多。

<<圈子圈套3>>

作者简介

王强，在清华大学获得工科硕士学位后，出人意料地到联想集团做了一名最底层的销售员，然后先后在SSA中国公司、西门子中国有限公司、Siebel Systems和SAS Institute等多家知名外企工作。短短七年间，从国内企业的一名普通员工飙升到外企在华机构的最高层，先后担任两家跨国软件巨头在中国区的总经理，堪称职场精英，有着令人称奇的丰富经历。

自2005年开始，王强将自己十数载的商海经历和职场体悟以小说的形式发表于网上，旋即引起轰动，为广大读者所热捧，开创了商界精英创作专业题材小说的先河。

众多读者将此书誉为“职场胜经”、“销售培训教材”，更有读者认为“有白领处必有《圈子圈套》”。

章节摘录

三个人都随意地在会议桌旁坐下，却自然而然形成了这样的格局：韦恩和雪莉并排坐在一起而洪钧则位于他俩的对面。

趁着玛丽端上茶水和咖啡的功夫，韦恩和雪莉开始交流他们昨晚在各自酒店的感受，这一交流竟一发不可收拾，韦恩住在东方广场的君悦酒店而雪莉则住在长城饭店，两人仿佛把洪钧视若透明的空气而大谈特谈他们的全方位体验，从硬件到软件，从前台接待员的英语水平到电梯的震动幅度，从空调的噪音分贝到自助早餐的丰富程度，俨然是国际奥委会考察团的成员。

洪钧平静地听着、耐心地等着，他知道这两人突然跑到北京来绝不会是为了考察北京饭店业迎奥运的准备工作，而是冲着他来的。

终于，房间里忽然寂静下来，韦恩和雪莉好像同时注意到了洪钧的存在，都对他报以微笑。

韦恩十指交叉把手臂搭在会议桌上，说：“Jim，今天的主角是雪莉。

我的电子邮件你肯定看到了吧，公司每年都要做一次内部审计，大中国区刚刚成立，所以今年的内部审计就开始得比以往要早，我非常期待雪莉能帮我搞清楚，”他刻意顿了一下又意味深长地说，“在大中国区的各个地方都在发生着什么。

”雪莉翻弄着摊在面前的一个大记事本，接过韦恩的话说：“所以我要感谢你，韦恩，谢谢你让我不得不提前结束圣诞休假飞到上海，也要谢谢你让我在新年假期的夜晚飞到北京。

”韦恩手捂胸口夸张地做出一副愧疚的表情，把矛头引向洪钧说：“Jim，雪莉需要你的帮助，只有你能让她不虚此行。

”洪钧依旧面带微笑，没有任何其他表示。

雪莉从记事本下面抽出一沓文件，一边低头翻看一边说：“我和劳拉已经花了不少时间把所有的合同和授权协议仔细审查了一遍，包括与客户签的，也包括与合作伙伴或供应商签的，其中的这一份引起了我们的兴趣，似乎劳拉也不能给出有关这份合同的完整清晰的画面，她建议我来找你，她相信你是能让我对这份合同有所了解的最佳人选。

”说完就把手里的文件递到洪钧面前。

洪钧接过来看了看，是去年7月20日洪钧代表维西尔公司和泛舟系统集成公司的范宇宙签的协议书，由维西尔向泛舟支付十万元人民币，用于支持泛舟与维西尔合作开展相关的市场活动。

洪钧心里有了底，把文件放在桌上，问雪莉：“有什么问题吗？”

”雪莉敲打着笔记本电脑的键盘，看来是在查阅什么表格，问道：“这笔市场活动经费，为什么在年初的预算中找不到呢？”

”洪钧随口回答：“这是在业务进行到年度中期的时候临时决定的，在年初预算中已经为全年预留了足够的市场活动预备金，这只动用了预备金的不十分之一。

”韦恩插问道：“有谁审批过吗？”

”“对于单笔不超过十万元人民币的市场活动经费，我本人是有这个审批权限的，不需要报请亚太区审批。

”洪钧有条不紊地回答。

雪莉频频点头，却又进一步追问：“这笔钱在双方签署合同后的第二个工作日就付出去了，这家公司后来把这笔钱用于我们所期望的市场活动了吗？”

”洪钧稍加迟疑，觉得没必要向雪莉道出背后盘根错节的实情，便敷衍了一句：“他们应该已经把钱花了吧。

”“那么，既然对方把钱用于和维西尔合作开展的市场活动，为什么在我们的帐上看不到维西尔在下半年发生过任何与此有关的支出？”

”“我们已经付给他们十万块钱，完全交由他们承办，当然我们就不必再在活动中花钱了。

”洪钧硬着头皮说完，忽然意识到自己好像要一条道走到黑了，暗自叫声“糟糕”。

果然，雪莉紧跟着质疑：“但是，他们与我们合作开展市场活动，总会用到维西尔的资源吧，起码要向我们订购宣传册、彩页、商务礼品，往往还需要请维西尔的技术专家出场做宣讲，这都应该向我们支付费用的呀。

<<圈子圈套3>>

如果你决定将这些资源全部免费提供给他们，那是你作为业务负责人基于业务需要做出的决定，我无权提出异议，但总应该有销售部门因为这项市场活动调用市场公关部门和技术部门的资源而发生内部结算的记录呀，然而，我们什么都看不到，这就让我不能不猜测，要么，你们在半年前计划的这项市场活动至今尚未发生，要么，这家公司把这笔钱用到了与维西尔根本不相关的地方。

”刚才还振振有词的洪钧沉默了，为了掩饰内心的尴尬和局促，他又把那份协议书拿到手里假装翻看着。

洪钧知道自己大意了，他之所以掉以轻心就是因为他太自信于自身的清白，当时他处理此事的动机和手段都是基于保护公司利益而没有谋求任何私利，俗话说“没做亏心事不怕鬼叫门”嘛，但是，不怕归不怕，当“鬼叫门”的时候总该谨慎应对，何况今日上门的是地地道道的“鬼”。

洪钧没有其他办法，只得竭力摆出一副自然的笑容，说：“其实，两家公司没有合作开展什么市场活动，这笔钱也不是什么市场活动经费，只是借用了这个名目。

”韦恩和雪莉不约而同瞪大眼睛，又不动声色地对视一眼，洪钧从他们的眼神中读到了一种得意，仿佛都在说“不出我所料吧”。

接下来，两人就一直静静地听洪钧把整个来龙去脉娓娓道来，从小薛向洪钧透露范宇宙打算拖欠向维西尔转付普发集团的软件款，到洪钧说服韩湘把软件款直接付给维西尔，再到洪钧为促使范宇宙合作而许诺的这十万块钱。

<<圈子圈套3>>

媒体关注与评论

泣血推荐大结局！

两大销售高手巅峰对决，尘埃落定，快意恩仇。

不过，当洪钧和俞威再次相遇，我突然不那么爱憎分明了，英雄、枭雄一样令人心痛。

怪只怪商场无情，职场冷酷；是非成败转头空，徒留余恨！

楼主的文字犀利无情，看得我直冒冷气！

朋友是用来出卖的，情人是用来背叛的.....职场拼杀，处处是陷阱，处处是圈套。

谁能借我一双慧眼？

惊心、动魄、勾魂的销售培训小说！

PF！

十分PF！

楼主实话实说的精神。

销售确是一门高深莫测的艺术，充满了变数，没有人能够掌控一切、稳操胜券，只有在驾驭尽可能多的因素中求得胜机。

一语道破天机，谢谢楼主的指教。

曾经有一本优秀的书摆在我面前，我十分珍惜一直看到毕业，切肤的冰凉，真实的痛.....及时雨般的职场励志佳作，真希望在以后的职场旅途中能沾上小薛的运气、能撞上洪钧似的上级还能和一位知心爱人缘定终生：）比所有的教材都好看，比所有的小说都有用。

它让我得到了很多知识，大开眼界，也让我想通了不少困惑已久的问题。

它如果早几年出来，我就可能少走很多弯路，这本书将改变我的一生。

<<圈子圈套3>>

编辑推荐

《圈子圈套:终局篇(3)(白金纪念版)》：泣血推荐大结局！

两大销售高手巅峰对决，尘埃落定。

快意思仇。

不过。

当洪钧和俞威再次相遇，我突然不那么爱憎分明了。

英雄、枭雄一样令人心痛。

怪只怪商场无情，职场冷酷；是非成败转头空，徒留余恨！

楼主的文字犀利无情。

看得我直冒冷气！

朋友是用来出卖的，情人是用来背叛的……职场拼杀，处处是陷阱，处处是圈套。

谁能借我一双慧眼？

惊心、动魄、勾魂的销售培训小说！

PF！

十分PF！

楼主实话实说的精神。

销售确是一门高深莫测的艺术，充满了变数，没有人能够掌控一切、稳操胜券，只有在驾驭尽可能多的因素中求得胜机。

一语道破天机，谢谢楼主的指教。

曾经有一本优秀的书摆在我而前，我十分珍惜一直看到毕业，切肤的冰凉，真实的痛……及时雨般的职场励志佳作，真希望在以后的职场旅途中能沾上小薛的运气、能撞上洪钧似的上级还能和一位知心爱人缘定终身。

比所有的教材都好看，比所有的小说都有用。

它让我得到了很多的知识，大开眼界，也让我想通了不少困惑已久的问题。

它如果能早几年出来，我就可能少走很多弯路，这《圈子圈套:终局篇(3)(白金纪念版)》将改变我的一生。

<<圈子圈套3>>

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>