第一图书网, tushu007.com

<<巅峰较量>>

图书基本信息

书名：<<巅峰较量>>

13位ISBN编号：9787545416657

10位ISBN编号：7545416651

出版时间：2013-3-1

出版时间：广东经济出版社

作者：丁兴良

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

这是一部令人热血沸腾的商战案例小说。
一个超大项目引出两场惊心动魄的商场较量。
杭州湾项目是国家特批、民间投资的大型动力设备制造项目，总投资近千亿元，仅设备采购就上百亿元。
面对巨大的利润诱惑，各路高手跃跃欲试，商场上硝烟渐起……
为了夺得项目的主导权，融资高手罗京天与京城大亨孙天毅展开了生死对决，双方各自利用资金、人脉、舆论等优势，层层设局猎杀，欲置对方于死地。
为了夺得项目设备采购的标的，销售菜鸟王强在残酷的商战中迅速成长，所在的APP公司销售团队按流程解剖了一个大单所要解决的所有环节，从外围进攻，步步渗透；而其强劲对手嘉禾公司却从内部突破，直插要害……各路销售高手奇招迭出，最后在招标大会上正面较量，谁会功败垂成，谁又会成为最后的赢家?
本书将带你进入一个真实刺激的商战世界，其涉及的商业做局、销售对决、业务公关、职场斗争、情感纠结等情节精彩纷呈，其展现的资本、人脉及大单运作的技巧，完全可以运用到现实的商业活动中去。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

中欧国际工商管理学院EMBA，清华大学总裁培训班特聘顾问，复旦大学、上海交通大学、中山大学、北京大学等著名学府MBA、EMBA兼职讲师，是国内公认的工业品实战营销创始人。
历任大企业营销总监、总经理等职，具有17年营销实战经历，15年工业品营销经验，专注于大客户营销8年，形成了一套独特实用的营销方法，在业内广受好评。
本书是其多年征战商场的心得之作。

<<巅峰较量>>

书籍目录

引子
第一章硝烟
第二章敌情
第三章布局
第四章对峙
第五章迂回
第六章布雷
第七章暗斗
第八章交锋
第九章陷阱
第十章危机
第十一章博弈
第十二章败局
第十三章转折
第十四章输赢
第十五章结局

第一图书网, tushu007.com

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