

商战往事：解决方案销售与售前顾问协同打单实录

作者：吴柏臣

内容简介

本书主要讲述通擎和朝腾为了争夺两个大项目而展开的史诗对决。在故事的开端，通擎在两个项目上都处于劣势，要想赢单，必须超越朝腾，而朝腾把持这两个项目的销售都是王牌悍将，如何超越，这是本书最大的看点和悬念。

在这个故事背景下，如何组织有效的技术交流，如何搞定关键甲方决策者，如何策划演示，如何应标，如何控标，如何反控标、防控标等构成本书精彩对决的火花点。

本书以销售及公关谋略为主线，售前咨询策略为辅线，使得方法上更加立体完善，并融入甲方选型决策和销售操作的场景，讲思想，但更讲落地，特别是本土情结的落地，呈现有关解决方案销售、项目销售的那种惊心动魄的操作方法和策略运用的体验。

本书特别适合解决方案销售、项目销售、产品销售，以及售前顾问阅读，也适合项目经理、产品经理、对商战及IT职场感兴趣的人阅读。

本书由“行行”整理，如果你不知道读什么书或者想获得更多免费电子书请加小编微信或QQ：2338856113 小编也和结交一些喜欢读书的朋友 或者关注小编个人微信公众号名称：幸福的味道 为了方便书友朋友找书和看书，小编自己做了一个电子书下载网站，网站的名称为：周读网
址：www.readweek.com

图书在版编目（CIP）数据

商战往事：解决方案销售与售前顾问协同打单实录 / 吴柏臣著. —北京：电子工业出版社，2015.5

ISBN 978-7-121-25786-5

I.①商...II.①吴...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（2015）第064103号

责任编辑：孙学瑛

印刷：三河市双峰印刷装订有限公司

装订：三河市双峰印刷装订有限公司

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路173信箱 邮编100036

开本：700×1000 1/16 印张：18.75 字数：410千字

版次：2015年5月第1版

印次：2015年7月第2次印刷

定价：48.00元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：（010）88254888。

质量投诉请发邮件至zts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至dbqq@phei.com.cn。

服务热线：（010）88258888。

其 他

销售江湖，没有自由行走的花，

只有随风飘零的花瓣和风干的刀俎。

所以

本书很干净，干净得如手中紧握的刀！

本书很温暖，温暖得如握紧刀柄的手！

序言

网友Bookering说，老雾，你经验丰富，一定要写一本本土解决方案项目销售小说，包括从客户初步接触到投标的全生命周期的销售操作。接着又叮嘱一句，一定要把售前顾问也写进去，销售与售前顾问两种不同销售兵种并驾齐驱，否则会虚”。

他知道我最怕“虚”了。

我十五年来一直干这个“勾当”，经历的事儿可谓罄竹难书，有些往事确实需要铭记。写吧！后来我在天涯写连载的时候，万万没想到会有这么多粉丝，更新不到一半，粉丝建立的QQ群就已经是国内最大的解决方案销售与售前群了。粉丝群内，有深谙国外销售体系的大咖，有行业售前咨询大拿，有500强出身的销售、售前尖兵，更多的是土狼、土豹、土豪，销售售前齐聚一堂！真心感谢这些朋友的点赞和宝贵意见。

他们逐渐成为我写书的最大动力。

写书本是业余时间的“偏活”，也正是这帮小子天天闹，不得不当作一个正事给干了，写到凌晨1点是经常的事，付出了巨大的心血和时间。可以这么说，这本书的写作本身就精彩到足够能再写一本销售与售前的生态小说了。

资深粉丝一定知道，本书有一个小名，叫《东讨西伐》，看这标题，没错，是写华东、华西两场项目争夺战。第一场战争，我们（通擎）跟对手（朝腾）销售王牌悍将展开殊死搏斗，而这一战把号称“司之脊梁”——我司最核心的事业部命运都赌上了。

对手志在必得，完全无视我们也是身经百战的选手。在这生死攸关的时刻，我们不会做别人刀俎上的鱼肉，必然奋起反击。

胜则生，败则死！

这里有最激烈的争斗和最刻骨铭心的伤痛。

另一场战争激烈吗？别急，本书里有一个人，有一天他讲了一个故事。

他是这么讲的。

我出生在一个小山村，从小不爱学习也受人欺负。上小学时，会路过一片稻田。有一次，我看到稻田里一个小水洼，这其实就是农民伯伯脚后跟印形成的，水洼在颤动，好奇怪这么小的地方里难道有鱼？于是走近一看，里面竟然是密密麻麻的蝌蚪，活蹦乱跳的，我特意数了一下，有17只。

下午放学再次路过的时候，我惦记这事儿，于是好奇地走过去再看一看。

谁知，这一看，竟改变了我的一生。

我到底看到了什么呢？

我看到：小水洼快干了，里面仅有1只蝌蚪是活的，其余16只早已全部死掉。是什么东西杀死了这些小蝌蚪呢，是因为快没水了吗？后来我在县图书馆找到了答案。原来，蝌蚪只要感到生存压力的时候，体内就会释放一种毒素，这种毒素不但放倒竞争者，连自己也不放过，最后只有耐毒性最强者才能生存下来。

方寸之间竟藏杀机，江湖丛林强者不息！

于是就想，以后怎样才能生存下去呢？

我只能在我的领域成为最强者，别无他法。

他这段朴实的话，不啻于凯撒大帝所言，“我看到的，我必征服。”

后来，他发奋读书，以优异的成绩让旁人刮目相看，再后来，他考上了大学，再后来，他做了IT销售，把某些地区做得固若金汤。

这是我们的不幸，因为他恰恰加入了朝腾，成为我们的宿敌。

终于，我们迎来了一次决战。

这一战，改变了我，也改变我的同事，甚至我公司，以及对商战的理解。

这是两场非常有意思、有意义的商战：一场是关于“客户议标性质”的内部评标项目争夺；一场是相对公平的“公开招标性质”的综合评标项目竞标。本书的重点就是描写这两场精彩纷呈的商战，同时这是一本融合解决方案销售思路和售前咨询策略的双链操作小说，两个项目都是以弱战强，在这种格局下：

如何搞定客户、建立信任？

如何影响客户决策？

如何洞察、解析客户需求？

如何运用方案策略？

如何控标？

如何反控标？

这些话题都是在现实销售中遇到的，希望读者喜欢。

本书涉及的甲乙双方地理位置、甲乙双方公司名称、岗位部门、职责、人名，全部由我自己虚拟，如有雷同，纯属巧合。

在一个月黑风高的夜晚，有朋友问，你这书写的都是销售和售前的运作，能否如其他职场小说一样，多加一些风花雪月的东西？

我笑CRY了！

销售江湖，没有自由行走的花，只有随风飘零的花瓣和风干的刀俎。

他还问，自己是小公司的小销售，面对大公司的大销售怎么办？

只要踏入这个江湖，没人在意你是“屌丝”还是“高富帅”，他们只在意你手中的刀，大家都是猎食者。

你的苦我懂，这里也有你要的答案。

所以……

本书很干净，干净得如手中紧握的刀。

本书很温暖，温暖得如握紧刀柄的手。

好了，废话少说。

在那个群雄并起、逐鹿天下的年代，我司面临东西两线作战的困境，我们能突出重围吗？

……

直接翻页吧。

目录

[其他](#)

[序言](#)

[第一篇 使命召唤，东讨西伐](#)

[第一章 死亡之组](#)

[第二章 与狼共舞](#)

[第三章 曲线救国](#)

[第二篇 诸侯会盟，钱江潮落](#)

[第四章 黄金人](#)

[第五章 囚徒困境](#)

[第六章 825计划](#)

[第七章 让他不能抗拒地支持你？](#)

[第三篇 决战成都，烽火又起](#)

[第八章 技术交流](#)

[第九章 调研、杀手与陈仓](#)

[第十章 分包](#)

[第十一章 排他性支持](#)

[第十二章 投标与审判](#)

[第十三章 废墟与曙光](#)

[第四篇 会猎杭州，西湖问鼎](#)

[第十四章 西湖论剑](#)

[第十五章 考察与演示](#)

[第十六章 鹰击长空，鱼翔浅底](#)

[第十七章 怅寥廓，问苍茫大地](#)

[后记 商战三问](#)

[附录 故事人物与竞争格局](#)

第一篇 使命召唤，东讨西伐

8月1日—8月4日

他们来了，这个江湖不会再太平

……

那一年，浙江、四川两个项目的争夺战先后爆发

我司拉开了东西两线作战的序幕

这是最残酷的战争

没有之一

第一章 死亡之组

“听到这个消息，我几乎一夜无眠，我将会处于两种不利的处境，必然被动，大项目销售最怕的是什么？是开局被动，前后掣肘，出师未捷身先死。”

浙江项目回忆

通擎华东大区销售总监 关亦豪

1.1

那年8月1日，阴云密布，杭州萧山机场候机大厅咖啡馆靠北的角落里，三个年轻人围着一张桌子。

关亦豪转着咖啡杯，低沉地说：“这是今年最大的一个标，刚拉开序幕竞争对手就全部扑上，蓄谋已久啊，这种情况我很少遇到，说明竞争相当激烈。你们知道老板是怎么说这次竞标的？”

另两人摇摇头，目光聚集过来。

关亦豪眼角一闪，“老板说，我们现在进入的是死亡之组。”

两人集体沉默，视线慢慢散开。

关亦豪很讲究，一般不会轻易提起死亡这个词，特别是在登机前。

死亡这个词，其实与一家公司有关。

这家公司的名字叫朝腾，它是通擎公司最主要的竞争对手。

几年以后，谁也不会料到，上一幕会成为一本书的开头。

今年暮秋，其中的一个当事人决定给好友兑现一个承诺，写一本关于IT江湖的书。这一天，他从武昌黄鹤楼信步走下，来到临江大道，独自凭栏，夕阳西下，往事如烟。这些年来，那些远去的刀光剑影，那些逝去的江湖恩怨，那些悲壮的英雄史诗，如长江的激流涌入他的心头，卷起千堆思绪，荡气回肠、惊心动魄，但这些一刻都没有停留，又都随着这滚滚长江带到天际。

天际是白茫茫的一片。

他喝掉了易拉罐里最后一口啤酒，向西而行，仿佛灵魂早已沉睡，耳边如失聪般地消失了喧嚣，偶尔周遭小店聒噪的音乐被手里的易拉罐转换成一阵颤动从指尖传来，依稀往日的战鼓号角还在激荡自己的血脉。

时间回到那年的8月1日，故事还得从上一幕的十分钟前说起.....

平静的萧山机场候机厅的一家咖啡馆悄然迎来三个年轻人。

中间为首那位三十好几，他面容周正，神情却颇有些抑郁，穿着一件蓝色条纹长袖衬衣，配一条红色领带，他是关亦豪，北京通擎公司华东区销售总监。左边那位稍显年轻，有些文气，戴着一副黑框眼镜，他是吴明龙，是通擎公司浙江省销售，加入通擎不到半年时间。右边那位年纪和吴明龙相仿，脸上线条明朗，却没有让他显得很严肃，他的神情全靠浓眉下的一双眼睛展现出来，或刚毅、或忧愁、或开朗、或玩世不恭，他一手拉着一个精致的黑色拉杆皮箱，一手挽着一件黑色西服，他叫宋汉清，是通擎公司售前咨询总监。看到服务员从旁边经过，宋汉清把行李箱往身边收过来，头稍微一偏，旁边落座的几个年轻女孩如同发现了一个小秘密一样，相视会心一笑。

他们三人昨天结束了浙江华夏移信 BOMS2.0^[1]（业务运营管理系统）项目的第一次宣介交流，今天打算班师回京，离登机时间尚早，就找了个咖啡馆歇脚。

关亦豪放下咖啡杯，眼睛看着别处，神色依然抑郁。

一般来说，公司对抗互有输赢，没什么的，那为何通擎与朝腾的对抗就用死亡来联系呢。这是因为，通擎最近发现一个诡异的秘密：

近年来，朝腾的业务布局跟通擎日渐雷同，慢慢地，解决方案线也趋于类似，直到某天发现，两家公司产品重合度几乎百分之百，每个50万以上的单子后面都有朝腾鬼魅的身影。刚开始谁也没有在意这些苗头，直到上个月有客户开玩笑说，通擎和朝腾，行业里只要一家就够了啊。这句无心之话传到通擎，高层立即产生震动。

电信圈子竞争激烈，但各有所长，大家相安无事。现在好了，通擎能做的，朝腾都能做，通擎不能做的，朝腾未必。

这是干吗？这是赶尽杀绝的节奏啊！

朝腾最近还叫嚣，朝腾说第二，没人敢说第一！

所以遇到浙江华夏这个大单，通擎老板砸下一句话：什么第一第二，以后就是你死我活！

“死亡之组”这个词在吴明龙脑海里跟朝腾画上了箭头，突然，他好像想起什么，打破了沉默，“对了，这次交流，朝腾那个叫霍武的并没有出现，只安排一个叫什么谢建兵的毛头小伙带队，我就奇怪了，难道他们不重视？”

关亦豪眉头微微一皱，似乎是埋怨吴明龙打断了他的思路，又或者是提到了霍武引起了某种不悦，更可能是反感他的肤浅，“没你想得那么简单，来与不来都不重要，关键是他的思想和策略，你说他是毛头小伙，你又做了几年销售？”

吴明龙一脸尴尬。

关亦豪喝了口咖啡，觉得不能打击他的士气，语气稍缓，“明龙，你辛苦了，蹲点一个多月，也让我们顺利唱了第一场戏。”

吴明龙立即谦虚地笑了笑，“BOMS是大项目，应该的。”

BOMS是将近上亿的大项目。这么大的项目你不来蹲点，下次见甲方还真不好意思打招呼，不过也正因为项目大，圈内公司必然闻风而动。

看来，这个江湖不会太平了。

关亦豪敲了敲桌子，“不过，我只放你一天假，一天以后马上回杭州，大战还没有真正开始。”

吴明龙点了点头，“知道呢。”

关亦豪渐渐打开了话匣子，“这次选型和以往不一样，选型的评判点是我们乙方的咨询能力，还有做事的风格态度等等，所以我们一刻都不能放松。”

吴明龙挺直腰板，“肯定不能放松，有什么事情，内线小郑都会跟我保持双向联系的。”

小郑是一名技术骨干，由于甲方选型的时候一般都会带上技术骨干，所以小郑的价值早就被吴明龙发现了。吴明龙混熟的人不多，小郑是屈指可数的其中一个。

“别什么都指望内线，很多时候要靠你自己！”关亦豪有些不悦，“虽然我们这次交流总体上是成功的，但下一步你怎么打算？说说？”

吴明龙胸有成竹地说：“我下一步打算挖掘项目的需求，这样我就能够给宋汉清传递更加清晰的客户意

欢迎访问：电子书学习和下载网站（<https://www.shgis.cn>）

文档名称：《商战往事：解决方案销售与售前顾问协同打单实录》吴柏臣 著.epub

请登录 <https://shgis.cn/post/909.html> 下载完整文档。

手机端请扫码查看：

