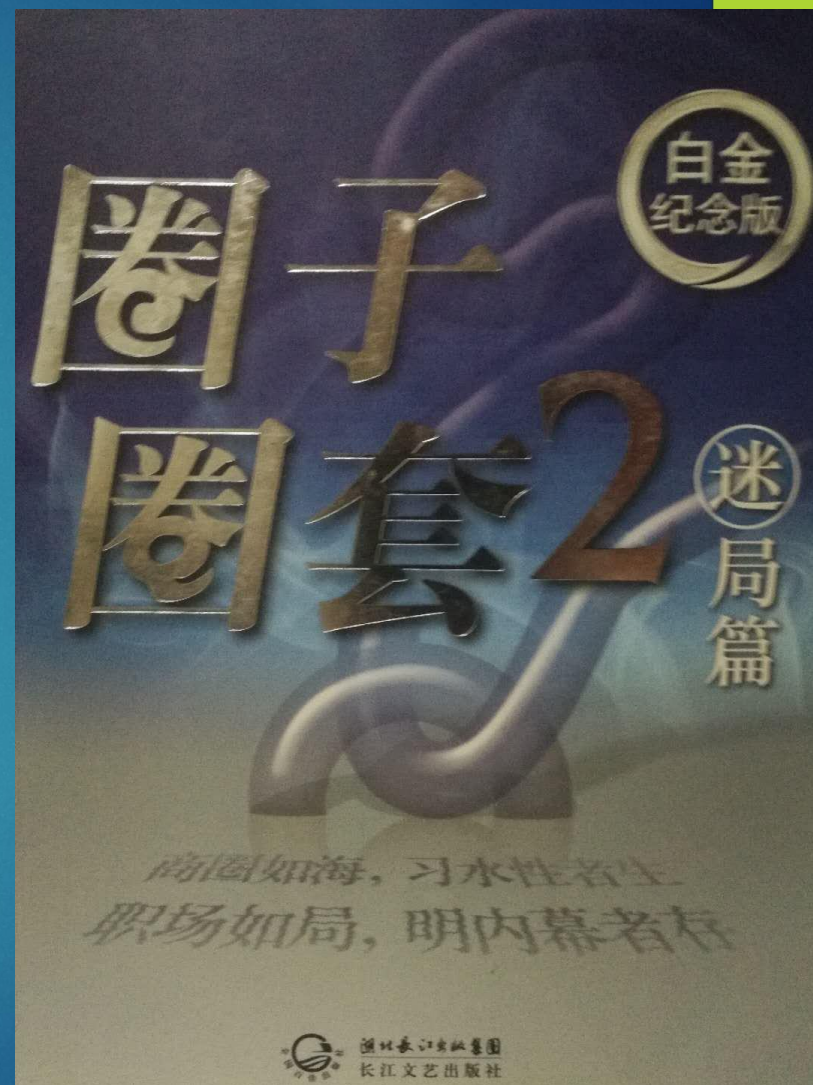


# 圈子圈套

也许《圈子圈套》是一部新三国演义。

-网友



# 第一章

## 一，作者介绍

王强

在清华大学获得工科硕士学位，出人意料的到联想集团做了一名最底层销售，然后在SSA中国公司、西门子中国公司等多家知名外企工作，短短七年，先后在两任跨国软件巨头担任总经理，堪称职场精英。



## 二，自己的感悟

我是刚进入软件销售工作，发现自己和书中的小薛很像，在这个行业里懵懵懂懂，有太多需要学习的地方，书中的小薛后来帮助洪钧拿下了战役中很重要的一仗，自己也希望和他一样在这个行业中走出自己的一条路，也能成为一名优秀的销售。

# 第二章

## 一，主要人物

- 1，洪钧，维西尔中国区总经理
- 2，薛志诚（小薛），维西尔的不懂销售的销售
- 3，俞威，ICE中国区总经理（洪钧的同学兼死敌）
- 4，罗杰，原维西尔上海销售经理，后把客户资源带到ICE，用自己的小公司成为其代理商。
- 5，陆翔，奥格雅IT主管。
- 6，陆明麟，奥格雅老板。
- 7，沈部长，奥格雅业务主要负责人，是罗杰的内线。



# 第二章

- ▶ 二，主要过程
- ▶ 1.洪钧成功拿下普发项目后，成为维西尔的中国总经理，重组销售，罗杰从上海大区经理掉级，然后带着客户资源自己开了个小公司，和俞威密谋抢洪钧客户。
- ▶ 2，对于天时地利人和都不占优势的情况下，洪钧出奇招派小薛去跟奥格雅。
- ▶ 3，小薛初识陆翔，碰了一鼻子灰，问洪钧，像这种项目，什么时候就算没有希望了。
- ▶ ----当你自己不再抱任何希望时候，这个项目一定没戏，换句话只要你不放弃，任何项目无论进行到任何阶段都还有机会。坐镇后方的是统帅，即使放弃一场战役，他还有机会重振旗鼓：但在前方的士兵，却不可以放弃一场战斗，因为他们放弃的后果就是死亡，两个人拼刺刀，谁也没有第二次机会。

# 第二章

- ▶ 三，小薛的努力
- ▶ 1，常驻奥格雅公司附近，打听动向，得知他们邀请几家公司来宣讲材料，一再恳请也要参加，但是始终没人搭理。
- ▶ 2，关键人物陆翔注意到他，并来找小薛，表明他可以帮他，并索要好处，被小薛拒绝，此举大为感动陆翔，透露了自己是被陆总请回来的，但是实际他被沈部长架空，只是个空壳子，准备要帮小薛，也为自己出气。
- ▶ 一做销售的，不可能做一个项目赢一个项目，但是如果做一个项目能交到一个朋友，也是很大的收获。



# 第二章

- ▶ 四，事件转机
- ▶ 1，陆翔用沈部长的id发邮件，给赖总（陆总的小舅子，实际操纵奥格雅软件项目的人物）发了电子邮件，并抄送给所有的人，包括陆总，阐述了目前罗杰的公司和奥格雅的利益并要好好查清楚再做决定，目的是给陆总看，并让整个奥格雅慌乱，然后告病回家，由于他IT主管邮件，动了手脚，邮件无法撤回。
- ▶ 2，陆总，出面让赖总和沈部长和维西尔谈，要把项目做好。
- ▶ 3，陆翔因为这次事件被打伤住院。
- ▶ 一人表面会有个目的，这个只是达成其另一个目的的手段，而这一层目的又是实现更深目的的手段，就像连环套，遇到问题，往深处想，问上三个为什么，深究三层，也许会拨云见日、水落石出。

# 第二章

## 五，事态僵局

- 1，在和奥格雅谈判中，有两个条件一直谈不下来，一是，要再降60万，二是，要软件全部的源代码。
- 2，报价在他们的预算范围内，源代码他们要了也没有用，现在就是僵局。

---谈判双方都会试探对方的底线，但是没有人会用对自己并无实际好处的条件去屡屡碰触对方的底线。之所以一再索要，要么他们不相信这是你的底线，要么他们根本不在乎谈判破裂。



# 第二章

- ▶ 六，危机来临
- ▶ 1，小薛在奥格雅四处宣扬他们公司和奥格雅合同已经板上钉钉了，把企划部当成家，有次碰到媒体和人家说了半天，最后报道都出来了，他还和旁边的酒店签订了协议书，说维西尔的人很快就来做项目了，十多个人要住四五个月，酒店给了他一个大大的折扣。
- ▶ 2，被小薛这么一搞，ICE的两家代理认为奥格雅会拿他们做筹码来和维西尔讨价还价，人都不来了。
- ▶ 3，赖总得知后，把小薛“轰”出去，再也不许他进门了。

---任何成功都有太多的偶然性，而任何失败都有太多的必然。

# 第二章

## 七，最终胜利

1，小薛被“轰”出去后，百无聊赖的去了侧面的停车场，被一辆加长“S600”吸引，车主正是陆总的公子，他的羡慕和陆公子的自豪成了需求关系。说道难处，公子对降价60万，让小薛觉得公司没钱很是难堪，决定带他去见陆总。

2，陆总正好有锻炼儿子的意思，想让小陆早点接触公司业务，陆总关心的是小陆第一次做的决定，企业家和经理人是两种不同的材料，他希望儿子继续创业不是守业，他的格言是，做老板，不怕拿不对主意，就怕拿不定主意！决定听从小陆的决定和维西尔合作并负责整个项目。

3，成功签订合同。

---成功没有秘籍也没有捷径，成功没有充分条件，而是有无数的必要条件。



# 第三章

## 成功战术

### 一，哀兵战术

从9月份小薛接到任务，形式极其不利，他就扮演了一回哀兵，使ICE的两家都确信维西尔已经出局，就没有从技术或者商务上彻底封杀，使小薛一路低调的参与下去，在这种情况下又和内部人员成为了朋友，把内情捅到陆总那里。

### 二，坚持信念

从一开始没希望，到后面的僵局，再到被轰出，都一直没有放弃，这是一名销售很重要的心态。

### 三，疑兵战术

元旦过后，形式对于小薛很不利的情况下，一反常态，高调活动，让全世界都知道维西尔已经吃定这单了，这是用心理战术吓住了ICE卷土重来。

# 第四章

## 小薛的不足

### 一，销售链的不完整

当无法做通沈部长和赖总的工作时，没有通过内线主动接触上陆总，把内情告知。

### 二，没有认清客户心理的真正目的

当谈判进入僵局的时候，没有打消他们想重新引入ICE以获得好处。

### 三，没有及时为自己清路

他应该找机会和陆总见面，使信息和陆总绝对透明，把沈部长和赖总短路掉。



谢谢各位