

## 23 周四,上午九点整

### 新书试读



◆书名:《输赢2》  
◆作者:付遥  
◆出版社:中国商业出版社

骆伽笑吟吟地站起来,扮演销售人员:“早上好,欢迎光临。”  
“嗯,我看看手机。”雷励行继续扮演买手机的顾客。  
“您对手机有什么要求呢?”  
“屏幕大些就行。”

“嗯,多大才算大呢?”骆伽皱眉头,右手在桌面一划示意雷励行来看。  
“至少这么大。”雷励行指着其中一部,屏幕的尺寸只是适中。  
“除了屏幕大外,还有其他要求吗?”骆伽很有耐心,不慌不忙地挖掘需求。

“按键大些,操作简单,价格不要太贵。”雷励行拍拍衣角,转移骆伽的注意力。

功能最简单的便宜货?骆伽猜出什么,嘴角向两边翘起:“您为什么要这么简单的手机呢?”雷励行绽放笑容,对她的倾听和提问非常满意:“送给我父亲,他视力不好,有时候丢三落四,所以我要买一部功能简单、屏幕大、丢了也不心疼的手机。”

骆伽笑容灿烂,挑出专为老人设计的手机:“这部肯定适合老人家,我们两种颜色,黑色和白色,他老人家偏爱什么颜色呀?”无论选黑色和白色,她都能达到销售目的,雷励行极为欣赏这种成交技巧:“黑色的吧。”  
“我打开给您测试一下吧?”

### 提要:

雷励行极为失望,不想在课堂上升辩,向骆伽招手,让骆伽示范。骆伽的表现很出色,她淡淡地看着脚尖,偶尔也会和说话的同学对视一下,用眼角送出谢意。赵勇被批斗,面皮僵硬,目光不知道放在哪里。

骆伽右手做成剪刀形状,指着手机包装。雷励行点头,骆伽做出剪刀包装的样子,利落地成交,课堂上响起掌声。赵勇不服气,兀自辩解:“我第一个做,她吸取了教训,当然更好。”

本来招进赵勇就十分勉强,看来找错人了。雷励行不再管理他,转向学员:“说说吧,为什么两个人的销售结果完全不同?”得罪人的事,骆伽当然不做,扁着嘴角看着地板,当做没有听见。周锐举手回答:“赵勇太想推销了,只顾推销产品,忽略客户需求。”

周锐开了第一炮,学员们各抒己见:“赵勇只顾自己说,完全没有提问。”

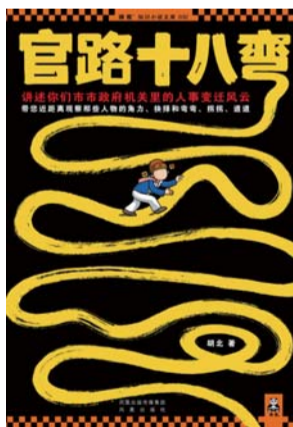
“骆伽的成交技巧也很好,没有强推,顺其自然地就成交了。”雷励行等他修得够饿时,走过去:“赵勇的销售方法叫做推销,还有一个俗称,叫做菜鸟销售法,你们这些新人最喜欢用。你们参加完培训,知道了公司和产品的皮毛,到客户那边夸夸其谈,丢下产品资料就走,这种方法是死路一条。”

雷励行走到骆伽身边,她虽然卖出手机,其实差得远:“下周,你们将走向战场,面对真正的高手。不过,我不会让你们送死,你们还有两次角色扮演,不合格的人将被淘汰,免得打击你们的斗志,浪费你们的时间和生命。世界很大,你们可以找个轻松的工作。赵勇,卖房子和汽车,可能更适合你。骆伽,没有必要做销售,找个有钱的老公,不是难事吧?我不是开玩笑,也不是危言耸听,结果马上便有分晓。”

角色扮演就是由考官扮演客户,演练销售技巧,并根据行为评估和打分,这将决定最终的成绩。赵勇拿着案例纸,小心翼翼地等在门口,他将扮演客户经理,模拟拜访客户。他探头张望,心都揪在一起:考官好说话吗?

### 下期预告▶

24 周四,上午九点半



◆书名:《官路十八弯》  
◆作者:胡北  
◆出版社:凤凰出版社

田晓堂在电话里跟包云河一时说不清楚,就含糊糊道:“已经差不多了。我正打算今晚赶回去,明天上午当面向您汇报。”

包云河却说:“专门跑回来汇报就不必了,再说我明天也抽不开身。你还是抓紧把方案做完吧。上次唐市长来局里检查指导工作,对‘洁净工程’作出了明确指示,眼下市政府政务督查室对这项工作也在督办。我考虑了一下,事不宜迟,就这周五把规划方案集中审定一下,不知你们来不来得及做准备?”

今天是周一,离周五只有四天了。

田晓堂一时也没想明白白云

## 13 局长不给副局长汇报的机会

### 提要:

听包云河的语意,似乎并不了解上午研讨会的情况。可他怎么会不了解呢?只怕是故意装糊涂,试探田晓堂该怎么向他交代吧。

河这么急着召开审委会用意何在,但觉得早点把规划方案确定下来也未尝不可,就说:“行啊,我们这两天加班加点,完成准备工作应该没问题的。”

包云河说:“那就这么说了。关于第一期工程规划的原则性问题,我曾经跟你专门讨论过。请你把我的意见跟钟林他们讲清楚,免得他们领会不深,搞走了样。”田晓堂迟疑了一下,才说:“好的,好的。”

通完电话,田晓堂才发觉后背汗津津的。

尽管心情颇为忐忑,田晓堂却并不甘心因为包云河一个电话就改变立场,不想就这么乖乖地

屈从于包云河,而且他对包云河仍然抱有幻想。思忖再三,他决定叫钟林他们把方案一和方案二都弄出来,在审委会召开之前,他还是要当面去向包云河汇报一次,尽力争取,再加上华世达的劝说,看能不能说服包云河改变态度。

周四下午,田晓堂一回到市里,就径直去了包云河的办公室。包云河见了田晓堂,说话的语气仍然很亲切。得知为审委会所做的一切准备都已就绪,包云河显得很高兴,连声说:“好,好,好!”

田晓堂说:“我今天赶过来,就是想在审委会召开前,先向您汇报,好让您心中有数。”

包云河却摆着手说:“我看就不用了吧。我对你的工作还是放心的。再说,我马上还得赶到市政府那边去,唐市长要召见我哩。”

田晓堂哪肯轻易放弃。包云河的脸色已沉了下来,也不直接回答他,只是看了看表,兀自说:“和唐市长约好了3点钟见面,我该走了。”说罢就站起身来,提起

腿往外走。

田晓堂心里有种说不出的失望,又很恼火,觉得包云河太不近人情了。在包云河已走到门口时,田晓堂又想到另外一件事来。他心里憋着火气,就不管不顾地叫住包云河,说:“包局长,请您稍等片刻,我还有件小事向您请示一下。我的小车司机一直没明确,这段时间都是甘来生跟着我在跑。我想如果您没有意见,就让甘来生给我开车算了。”

包云河略带惊讶地说:“你的司机至今都没定下来?哎呀,这事要怪我,是我疏忽了。”显得有些自责,然后又问,“你觉得那个小甘不错?”田晓堂点了点头。

包云河皱了皱眉,考虑了一番,像下了很大决心似的说:“好吧,就让小甘跟你跑。”

就超过了西娟,来到孙健的车旁,伸手拉开了车门。

西娟站住了,呆呆的瞅着眼前景。孙健赶忙推开自己这边的车门,下车对西娟示意道:“你也来这儿了。”随即即将刚坐进车里的红英招呼出来,对她介绍说:“这是我的未婚妻西娟。你们在店里应该已经认识了吧。”

红英马上也从车里出来,难掩脸上的尴尬。西娟一甩头,扭身咋咋便走。孙健赶上拉住她一只胳膊,被她狠狠甩开,几步便跨到自己的车跟前,拉开车门钻了进去,随即便消失在夜幕里。

不用细想,孙健也明白,自己捅出的这场乱子,恐怕比较麻烦。他当夜拨了几次孟西娟的电话,先是不接,后是关机,完全不出所料。第二天再打西娟办公桌上的电话,对方一听是他便马上扣掉。孙健也就不再继续打了。以他的性格,更不想到她工作场所去构成骚扰。

只好在天黑时到西娟家楼下等。直到深夜,才见西娟的小车驶进了小区。孙健在道旁亮了下车灯,西娟却没有任何反应,似乎既不意外也不抗拒。这就好。孙健便下了车跟在她身后,慢慢上楼进门。

两人坐定,心平气和。“我其实挺理解你的。像你这样的单身男人,生活中要没几个女人,反倒显得不正常了。”西娟先开口说。过了好一会,孙健才艰难的说道:“不管怎么说,你一定要相信,只有你才是我生命中最重要的人,我们也都需要开始过一种安定的生活。而且,说了你或许都不会相信,我跟那个红英,真的没有什么不可告人的关系。”

西娟也沉吟了一会,然后说:“你的意思我全明白,但现在你给了我一个坎,我需要自己把它迈过去。咱们,都再等等看吧。”孙健点头:“也好。”

不过手头的事容不得孙健充分体验郁闷。万副市长刚刚交代给他一个新任务,筹备开发西山西部方圆几十平方公里的土地。

事情具体说来是这样:近年来国内各地都流行政府搬家,告别老市区的旧办公楼,新建一处豪华排场的办公区,同时也带动一片原本偏僻的土地升值。西山市便也开始筹划这事,但在新办公区的选址问题上却有着一番争议,近来东扩的方案貌似已成主流。

### 下期预告▶

16 幡然醒悟



### 日识一字

发音: bài  
谐音: 簸  
释意: 1. 大拇指。2. 多音字, 另同“掰”。  
用法: (名) 同本义。于齐国之士, 吾必以仲子为巨擘焉。——《孟子·滕文公下》  
(动) 分开, 剖裂。乃擘青天而飞去。——李朝威《柳毅传》  
常用词组: 擘肌分理(比喻分析事理极其精密)

下期预告▶  
14 走不走夫人路线?  
这是个问题