

<<棋逢对手>>

图书基本信息

书名：<<棋逢对手>>

13位ISBN编号：9787530655511

10位ISBN编号：7530655515

出版时间：2009-11

出版时间：百花文艺

作者：兰若小倩

页数：311

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>

<<棋逢对手>>

前言

我来中国工作已经十多年了，除了家乐福，之后也在其他的国内卖场任过职，我对此职业的熟悉以及热爱让我无法离开这里。

我很了解卖场在中国的发展，也部分了解了这些年在这个高速发展的行业中，我身边工作的那些中国员工。

我不敢说卖场是一个艰难的行业，因为每一个在职场上徒步行走的人都会出来反驳我。

我也不敢说卖场是一个黑暗的行业，因为只要有日月闭合，就会有黑暗出现，所有的行业都理当如此。

但卖场确实是一个有特殊光圈的职场舞台，里面售卖的数万种商品，与之相关的数百家门店，都在日日夜夜地编织着光怪陆离的情节。

所以当GiGi告诉我，她写J，一部以卖场为背景的职场小说时，我是有些吃惊的。

而当我在她的帮助下读完了所有章节后，我的吃惊更是无以言表。

生活每天都在给我们机会，也从我们面前带走机会，但我们无法辩驳，也无力争取——这是GiGi一直在跟我解释着的她写这本小说的初衷。

她希望人们了解小说中这些卖场的采购们，他们一直都没有机会看到生活的精彩赏赐，因为他们一直都在忙着为生存奔走。

他们穿着光鲜的职场外衣，戴着昂贵的领带和首饰，可是内心始终惶惑，也始终漆黑。

<<棋逢对手>>

内容概要

从未涉及的职场领域，“采购”与“销售”的博弈之道。

在亚洲第一大零售企业这个舞台上，敌友难辨，谍影重重，职场之路永远步步惊心，无法预料下一个出局的是谁。

两大国际知名卖场竞相力销，火爆上架，牢牢占领HOT人气畅销书榜首！

<<棋逢对手>>

作者简介

兰若小倩，年轻白领，曾在两家国际性大卖场从事过采购工作，虽然工作成绩优秀，但一直认为卖场采购并不是自己最有趣做的事。

2007年底开始在网络写小说，至今为止共创作过十几部短篇小说、两部长篇小说和一部剧本，博客中的“办公室故事”系列曾在上海某报连载。

<<棋逢对手>>

书籍目录

推荐序1：一个有着特殊光圈的职场舞台
推荐序2：记载着你们看不见的那部分题语
PMS大卖场人事架构表楔子
Chapter 1 新人试水深
Chapter 2 借刀杀人
Chapter 3 不能得罪VIP
Chapter 4 爱和职场无关
Chapter 5 女性优势
Chapter 6 利用感情
Chapter 7 无声的战斗
Chapter 8 借“羊”替罪
Chapter 9 没有灰姑娘
Chapter 10 反客为主
Chapter 11 了解上司
Chapter 12 围魏救赵
Chapter 13 暗度陈仓
Chapter 14 暗箭难防
Chapter 15 釜底抽薪
Chapter 16 新任总裁
Chapter 17 一场赌局
Chapter 18 爱情较量
Chapter 19 狭路相逢
Chapter 20 借风脱险
Chapter 21 战略联盟
Chapter 22 攻击软肋
Chapter 23 身世之谜
Chapter 24 一振出局
Chapter 25 事业低谷
Chapter 26 利益婚约
Chapter 27 转换视角
Chapter 28 无法放手
尾声：新战场《棋逢对手》
职场生存36计

<<棋逢对手>>

章节摘录

夏夕颜听完觉得这个�故事的结构很合理，应该是真实的，只是她还有一个疑问，“何经理，你说的事我也没办法帮你，我刚才在电话里就跟你讲过了，我管不了韩薰，你为什么还是坚持要和我见面呢？”

何文俊刚想说话，侍应生开始上酒菜。

何文俊侍应生倒完了酒，举起杯子说：“夏小姐，说了这么长时间的话，喉咙都干了，我们先干一杯吧，预祝我们合作成功。”

说完他一口喝完了杯中那半杯红酒。

“合作？”

何经理，我和你有什么项目需要合作的吗？”

夏夕颜没有动，她知道何文俊今天找她绝对不是简单地跟她诉苦，应该还有着更深远的目的，现在这个目的马上就要揭晓了。

“当然有。”

何文俊放下手中的酒杯，露出一个笑意。

“夏小姐，我也算你们PMS的老供应商了，这些年在你们这里也投了不少钱，所以我不会这么容易就甘心退场的。”

我在PMS里也有一些朋友，他们对我说你曾经是韩薰的老板，是被江若水逼得降职为采购的，如果江若水和韩薰下台的话，我们两个可能都有翻身的机会。

既然对象相同，目标一致，怎么就不可以合作一回呢？”

说完何文俊笑咪咪地看着夏夕颜，等着她的反应。

夏夕颜微笑地回望着他，看不出任何的表态。

一个在PMS里遭遇到挫折的陌生供应商把她带到这里，必定是有企图的。

看何文俊的样子也是个聪明人，不会做无用功，现在她只是在等待看他怎样打开手中的包袱了。

“何经理果然人脉广，将我们公司里的事情打听得一字不差，既然你对我的现状已经这么了解了，那么依你看我在哪方面能帮上忙呢？”

何文俊谨慎地朝门的方向瞄了一眼，身体前倾，压低声音说：“在这一个星期里，我全天候跟踪了韩薰，想拍一些他受贿的证据，结果没想到却拍到了他和你们公司里的一个女人乱搞男女关系的照片。”

我知道你们公司是不允许在公司内部搞婚外情的，何况还都是采购部的，我本来想再找上一级的去告发他，可是我已经上了你们公司的黑名单，连大门都进不了，根本不可能找得到你们大老板，所以希望你能帮我想想办法。”

<<棋逢对手>>

媒体关注与评论

我不敢说卖场是一个艰难的行业，因为每一个在职场上徒步行走的人都会出来反驳我。我也不敢说卖场是一个黑暗的行业，因为只要有日月闭合，就会有黑暗出现，所有的行业都理当如此。

我知道我读到的不是一本简单的小说，而是我和我的朋友、我的同事都息息相关的属于我们这个群体的职场时光、真实人生。

因为真实，所以动容；因为动容，所以才对这样的阅读机会备感珍惜。

——家乐福超市前店长 奥利弗·福耐（法籍） 我建议所有的卖场工作人员都来看一下这本小说。

即将入行的可以把它当作一本入门书，对即将进入的这个职场环境有一个粗略的轮廓和必要的心理准备。

所有在位很久的采购们也应该看一下这本书，利益和诱惑无处不在，生活与生存都步履维艰，所有的前因必将会有相应的后果，有时候你们看得见，有时候你们并不见得都看得见。

而这本书中记载的可能就是你们看不见的那部分。

——国际知名卖场采购总监 朱宗武

<<棋逢对手>>

编辑推荐

职场是海洋，人在其间沉浮，一边征服，一边逃生，无法界定两者的定义，一切只能凭借内心的感觉。

新女性职场主题小说，首曝零售大卖场真实职场生物链，一本从超市诞生、从超市畅销的超级小说，家乐福前法籍店长 & 国际知名卖场采购总监倾情作序，扛鼎推荐！

采购人员最具实战价值的必修课，销售人员最想了解买方战略。

两大国际知名卖场竞相力销一本从超市诞生、从超市畅销的超级小说 “采购”与“销售”的博弈 “买”与“卖”的绿色通道

<<棋逢对手>>

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>