

<<疯狂的深秋>>

图书基本信息

书名：<<疯狂的深秋>>

13位ISBN编号：9787536040823

10位ISBN编号：7536040822

出版时间：2003-1

出版时间：花城出版社

作者：陈天泽

页数：288

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>

## <<疯狂的深秋>>

### 内容概要

泡在深秋的寒江里，依然冷却不了汹涌澎湃的情欲热潮；精明的而俊秀的医生，做出的事却那样的糊涂，甚至丑恶得令人发指。

是因为人在江湖，身不由己？

家庭企业向现代化企业过渡的必经路上，有太多的功利，太多的恩怨和太多的碰撞，于是就有了太多的无奈，太多的迷惘和太多的血泪。

<<疯狂的深秋>>

书籍目录

第一章第二章第三章第四章第五章第六章第七章第八章第九章第十章第十一章第十二章第十三章第十四章第十五章第十六章第十七章第十八章第十九章第二十章第二十一章第二十二章第二十三章第二十四章

## &lt;&lt;疯狂的深秋&gt;&gt;

## 章节摘录

老厂长问她下来准备怎么做，她说：“听老前辈的。我目前没做完的事就是等这些签了意向书的客户来看厂，看货，签正式合同。我得准备一下，其中有一个事情得请厂里帮忙，那就是这几天要整顿一下厂容，适当增加绿化，搞好卫生。”

老厂长说：“这事就由你来指挥，给你个厂长助理的头衔，你就可以随心所欲地整顿厂容厂貌了！”

赵凡说：“谢谢董事长信任，我一定搞好。”

林田一直没开声，他心里隐隐地感到不快。他妒忌丁云生，心想这么好的人才怎么就让你碰到了并抓住了还马上就创造奇迹了！还有，他嘴上没说，心里却嘀咕，你这小姑娘也太自作主张了，谁同意你连我的厂里的产品都给卖了！

虽说这使厂里省了很多事又多挣了不少钱，但也剥夺了他不少的权利，等于他丧失了营销权，他从此不用去和客户周旋了，那些卡拉OK，桑拿，他也没理由常去了。以前为了博得孙家的信任，他经手的客户给他送回扣，他都如数上交了，现在他在孙家已站稳了脚跟，心想着以后再不必当这个傻瓜了，该拿的自己可以拿了，谁想这就再也没得拿了。但这些乱七八糟的想法在席间也只是从脑子里一闪而过，整个吃饭时间，他的眼睛就没离开过赵凡，她太出众了，太美了，这才是可以带得出去的人，可以向人炫耀的女人，如果这个女人能为我所用就好了！

不管是厂里厂外，屋里屋外，我都想要她！

想到这里，他对孙汉民说：“爸爸，我看我们的厂容也该好好整顿，既然我们俩间厂是兄弟厂，产品又统一销售，那厂容厂貌的风格最好也趋于一致。我建议请赵凡小姐也帮着我们搞搞这份工作。”

孙汉民连说：“有理，有理，那就请赵凡小姐多辛苦一点了。”

赵凡点头答应：“是，董事长。”

丁云生提出了一个问题：“我看赵凡小姐的营销能力还应该有潜力可挖。我们是不是应当好好讨论增加产量甚至是扩增产的问题。”

赵凡马上接口说：“丁厂长说得对。但不是我的营销能力的问题，而是市场需要的问题。全国大发展，西北大开发，市场无止境，这时候不大干快上，会错失良机，那就可惜了。”

孙汉臣说：“这是个大问题，可以提出来，可以考虑，考虑成熟了再实施。今天就先不议论这个吧。”

听话听音。

丁云生和赵凡立即意识到，毕竟是家族企业，对于它将如何发展，什么时候发展，外人是不可参与意见的。他们就再不吭声了。

宴会自始至终，还是比较热烈，比较欢乐，比较和谐的。

工厂里的工人得知工厂一年的产品都已被全部订购，也都非常高兴。他们知道他们至少在这一年里生活工作将得到稳定，不会无缘无故被炒鱿鱼，也不必担心被欠工资。他们对赵凡这个姑娘增添了几分敬意。

所以当赵凡发出整顿厂容厂貌，迎接工厂正式订货会的号召时，马上群情振奋，踊跃响应。堆积如山的废瓷堆被清走了，工厂内清洁如新，连工厂围墙外的垃圾也被搬掉，刷新了围墙。工人还自觉对居住的宿舍也进行了大扫除，自觉拆除了原先横七竖八缠绕在树上、柱上的铁绳索，规定了晾晒衣服的地方。

赵凡又对厂区绿化重新作了规划并马上实施。没几天，一座花园式的工厂就出现了。

## &lt;&lt;疯狂的深秋&gt;&gt;

赵凡又趁热打铁，颁布了几个保护厂容厂貌，保护厂区绿化和卫生清洁的厂规。

工厂以前一片脏乱景象一去不复返了。

老厂长特意到厂里走了一趟，他点头微笑道：“工厂开办二十年，今天才像个样！”

他表扬赵凡：“搞得好，花钱不多，效果不错。”

林田也过来看了看，回去就开始仿效。

他请赵凡到他的厂里去指导，但醉翁之意不在酒。

林田请赵凡到酒楼吃饭，赵凡当然欣然前往，林田亲自驾车与她到了金山宾馆，在一间厢房里坐下。

赵凡见偌大的餐桌旁就她与林田俩人，就预感到他有什么话要说。

果然，三杯酒喝过，林田就说：“赵小姐，你有一张‘秘密联络图’，我呢？”

有一张‘先遣图’，我们能否互相交流一下，甚至是合作一把呢？”

赵凡明白，他说的“联络图”就是自己手里的客户网络，而所谓“先遣图”就是他这个企业家协会副会长手里的生产商家的网络。

这两张“图”有机地结合起来，是可以做出大文章的。

但她觉得林田并不是真的尊重她，他只尊重她手里的客户网络，这是没有用的。

她手上的客户名单和联系电话通讯地址，她并不怕让他知道。

通过上次出差，她感觉到，知道谁是潜在的大客户并不难，难的是如何打动他们，让他们相信你，放心大胆地和你做生意，这就需要靠个人的人格魅力了，不懂得这一点，永远用不好人，也做不好生意。

对于林田手上的企业家网络，她更不以为然，商家惟利是图，各自为战，人再多，团不拢也只是一盘散沙，如何让大的生产厂家愿意和自己合作，这一点赵凡没把握，加上一个林田她也依然没把握。

但她不想得罪林田，不想扫他的兴，就顺着话题说：“林会长的话，是要我交出‘秘密联络图’”

？

没问题，我可以抄一份给你，至于合作，我还是不明白，林会长想怎么个合作法？”

林田说：“我想在企业家协会下面组建一家营销公司，通过这家公司，包几个或是更多的厂家的产品，这是个有利可图的生意，但心须请赵凡小姐出马，当这家营销公司的老总。

我们可以控制这家公司的股份。

这样做，凭赵小姐的实力和我跟各大厂家的关系，那时候，不管是厂家还是用户，都得过我们这座山才走得通。

听了林田这番话，赵凡陷入了沉思。

她觉得，林田还是真看重她的，对她的长处也十分了解。

按他的思路自己去努力，他的目的是不难达到的。

但她如果答应了林田，丁云生厂里的事怎么办？

难道她上任仅半个月又要跳槽，那以后还如何跟丁云生见面？

她抬头看了林田一眼，林田正久久地凝视着她。

她的心一震，她从林田的眼里，看到的决不仅仅是寻求合作，是渴求人才的眼光。

他的眼光和丁云生的眼光是如此的不同。

丁云生的眼光里看不到贪婪，看不到欲望，看不到一丝一毫的淫邪，而这些，在林田眼里都有，而且是那样的强烈，那样的不加掩饰。

<<疯狂的深秋>>

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>