

<<首席代表>>

图书基本信息

书名：<<首席代表>>

13位ISBN编号：9787561341346

10位ISBN编号：7561341342

出版时间：2008-7-1

出版时间：陕西师范大学出版社

作者：安之龙

页数：291

字数：300000

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>

<<首席代表>>

前言

某大名鼎鼎的民族高科技企业的老总曾经对即将奔赴海外开拓市场的员工说过一段鼓舞人心的话：“你们的作为将来一定会被写入历史，那将是一段辉煌的历史。

”我有幸成为该企业第一批开赴海外的先锋，而这段话一直激励着我，伴着我在海外的艰苦环境中坚韧不拔地奋斗。

多年以后，回想在海外奋斗的日子，我总有一种抑制不住的冲动想把它记录下来，可涌向笔端的却不是海外市场的开疆拓土和竞争的厮杀争斗，项目成败的欣喜和痛苦都如过眼云烟，积淀在心底的却是当地人民的友谊、苦难和勇敢。

历史的主轴线从来都是苦难、压迫、反抗、战争和变革，而历史的主角注定是人民。

商业的成败或公司的兴衰无疑只是点缀历史的无足轻重的一笔。

当然，历史也是缺不了爱情的，不敢想象，没有这人类感情的最高升华，世界会变成什么样子，而历史又该怎么样来书写？

爱情是美好而又高贵的，可爱情又经常会和悲剧联系在一起，因为高贵而又脆弱的爱情经常在人性的丑陋面前碰得头破血流。

正是在海外，我有了一段一生中最刻骨铭心的爱情。

我想记录的正是这铭刻在心底的真正的历史和纯真的爱情，也许它不是辉煌的，也许它不是快乐的，但却一定是真实和厚重的。

可在那一段不堪回首的往事里我有太多的悔恨。

有时我会问自己，如果时间可以倒流，如果我可以重新选择，我会勇敢地做出不同的选择吗？

我无法回答。

岁月已逝，物是人非，我现在能做的只是揭开那已快好的伤疤，让那痛再次烧灼我的记忆，拿起笔真实地记录下那段岁月。

<<首席代表>>

内容概要

海外商战风气云涌，攻城略地惊心动魄。

罗涛是中国顶尖通讯企业驻科拉坦的首席销售代表，负责开拓海外市场。

他不仅要突破德国西门子、瑞典爱立信、美国朗讯、法国阿尔法特、加拿大北电、日本NEC和英国马可尼等七国联军牢牢把守着的大门，还要面对错综复杂的政治背景、打单项目的艰难争夺以及通过竞争对手的疯狂竞争。

罗涛一面承受着巨大的压力，一面又遭受到了感情上的困扰…… 本身是第一本真实再现中国企业海外市场开疆拓土与厮杀争斗的商战小说。

本书中的人物、企业、项目均以现实中的真实原型为基础，见证了“中国军团”海外市场的开拓与成长。

在这部小说中，销售人员可以从中学学习借鉴实用的商战法例，普通读者则可对通讯企业走过的这一艰辛历程有一个全景的了解。

<<首席代表>>

作者简介

安之龙，男，北方人。
在通讯行业侵染十余年，后改行投身媒体行业，但对通讯行业一直保持浓厚的兴趣。

<<首席代表>>

书籍目录

一、同国相杀二、化解危机的四条策略三、最后的晚餐四、美女营销五、幕后的黑手六、雄鹰行动、七、出人意料的任命八、惊变后记“李青怡”给小B的信

<<首席代表>>

章节摘录

一、同国相杀一走出盖罗国际机场的大门，一群乞丐和拉客的就围了上来，那熟悉的酸臭味几乎将罗涛呛了个跟头。

离开了才一个月，罗涛就已经不习惯了，他甚至感到了一丝恐惧，就像两年前第一次到这个中东小国时的感觉一样。

围上来的人的眼睛里闪着野蛮而又愚昧的光芒，他们绝望地伸着手，就好像罗涛是沉船上的最后一根救命稻草一样。

盖罗国际机场是科拉坦国唯一的一座国际机场，但建筑设施和装潢陈旧不堪，像极了中国六七十年代小城市的汽车站。

只是多了许多荷枪实弹的军警。

科拉坦国虽位于中东，却没有石油，只有不断膨胀的贫困人口。

两年前，罗涛揣着刚出炉的花费七万美元打造的管理证书加盟了大名鼎鼎的民族高科技企业——龙腾通讯，旋即便被派到科拉坦开拓市场。

刚到科拉坦，面对着恶劣的环境，罗涛觉得自己一天也待不下去，可现在两年过去了，他依然坚守在科拉坦的首都科洛城，只不过头衔由原来的销售经理换成了科拉坦分公司总经理，手底下还管着几十个人。

罗涛习惯性地向人丛中寻找自己熟悉的身影——自己的司机萨达姆。

萨达姆总是穿着熨烫得笔挺的雪白的衬衣，高大的身材挺得笔直，在人群中很是显眼。

罗涛相信一看到萨达姆那坚毅的眼神，他的心就会安定下来，所有的紧张和不适都会烟消云散。

但罗涛很快就失望了，司机萨达姆没有像往常一样等待在机场外面，一种不祥的预感笼罩在罗涛的心头。

跟自己两年了，萨达姆还从没有迟到过。

罗涛躲开围上来的人群，走向机场，机场内中国某公司捐赠的电视的屏幕上正放着CNN（美国有线电视新闻网）有关科拉坦的新闻。

科拉坦政府军被炸毁的坦克的镜头一闪而过。

看样子，科拉坦南部山区反政府武装共和军又闹事了。

罗涛叹了一口气，刚和平了一年就又开打了，怪不得机场的军警增加了许多。

他掏出手机，换上了当地移动运营商SINGTEL的SIM卡，拨了办公室的电话，可没有人接。

现在是下午两点，办公室却没人接电话，罗涛皱了皱眉，一定发生了什么事。

罗涛想了想，决定给代理侯赛因打个电话，了解一下情况。

就在这时，手机响了，罗涛看了一下显示的电话号码，是办公室主任老张的手机号码。

罗涛赶忙接听，老张的声音十分沙哑，显得非常焦急：“罗总，你到了吗？”

我们都被抓到警署了，说是我们没办劳工证，也不让我们打电话，我现在是偷偷溜到卫生间打的电话。

这里条件太差了，罗总你快想办法救救我们吧。

”老张平时是个很沉着的人，现在却显得如此惊慌失措，看样子吃了不少苦。

罗涛赶紧问：“我刚到机场，你们在哪个警署？”

多少人被抓？”

”“不知道在哪个警署，警车开了很久。

我们在办公室的人全被抓了，他们对我们很凶，小金被打了。

不好，来人了，我得挂了。

”罗涛感到非常震惊，他提醒自己一定要镇静。

怎么会发生这种事？”

科拉坦国和中国是互免签证的，但根据科拉坦的法律规定，外国人在科国长期居留工作还需要办理劳工证。

罗涛刚来的时候，也考虑过办理劳工证，可当时的代理萨利姆讲的日本人的故事让他打消了念头。

<<首席代表>>

据萨利姆讲，日本NEC公司曾在这里长期做项目，他们派的人任期一般是两年。

日本人都很遵纪守法，一到科国，都会按规定去申请劳工证，可审批过程繁琐漫长，直到此人两年任期快满，劳工证才会姗姗来迟。

下一个接任的人又会重复同样的过程。

日本人当然不愿意待在环境恶劣的科国，在这里可以说是度日如年，因此当他们拿到允许他们在此长期居留工作的劳工证时，都会欣喜异常，因为这意味着他们任期已满，可以离开科国了。

在科国做项目的其他中国公司都没有办过劳工证，罗涛也就没再考虑过这个问题，即使国内已派了几十个人过来。

在科国两年了，罗涛还从来没有听说有查过劳工证的。

罗涛感到震惊的另一个原因是自己和科国政府高层的关系非常密切，通过现任代理侯赛因，他已和通讯交通部的部长基鲁克建立了非常良好的关系。

而基鲁克是科国仅次于总理克拉夫人的二号实力人物，他又兼任内务部部长，管着全国整个警察机构，凭着这层关系，怎么会有人来查龙腾公司的劳工证。

突然，那个噩梦似的名字闪现在罗涛的脑海中——巨华公司。

难道这一切会跟他们有关？

巨华公司是龙腾公司在中国的主要竞争对手，随着两家公司开始国际市场的开拓，两家你死我活的争斗也拓展到全球。

龙腾公司进入科拉坦较早，已拿了几个项目，而半年前那个GSM移动项目更有四千万美元的投资。

这些都让还没有拿到一个项目的巨华公司垂涎不已。

崇拜狼图腾的巨华公司已换了三任首席代表，费尽心机却还是无法进入科国市场。

巨华公司新任的首代林小凡和罗涛来自同一个城市，林小凡刚来科国，放下了巨华公司一贯咄咄逼人、不可一世的做派，以老乡的名义请罗涛喝了几次酒，希望两家公司能摒弃前嫌，精诚合作。

<<首席代表>>

媒体关注与评论

活下来是我们真正的出路，国际上的市场竞争法则是优胜劣汰，难做的时候，你多做一个合同，别人就少一个。

兄弟公司之间竞争的时候，我们要争取更大的市场份额与合同金额，这才是我们真实的出路。

宁肯卖得低一些，一定要拿到现金，亏钱卖了就是拼消耗，看谁能耗到最后，谁消耗得最慢，谁就能活到最后。

——华为总裁 任正非

<<首席代表>>

编辑推荐

《首席代表:中国第一部海外商战小说》是中国第一本海外商战小说。

商战+阴谋+爱情+友情=最精彩的商战故事。

“中国军团”海外市场可开疆拓土，兄弟公司竞争的厮杀斗争。

项目成败的欣喜和痛苦，只有活下来才是他们唯一的出路。

中国第一部海外商战小说，中国顶尖企业第一批开赴海外的销售先锋的血泪奋斗史。

惊心动魄的销售实战，曲折艰难的海外进军之路。

如果中国只有一个值得骄傲的行业，那这个行业无疑就是通讯制造行业。

在这个高科技、高附加值、关系国家安全又和全体人民的生活息息相关的行业中，中国的通讯制造企业现在已跻身世界一流企业的行列。

无论是在销售额、市场份额、利润率，还是在品牌、影响力以及自主创新等方面，中国的通讯制造企业都已可和有百年历史的西方跨国企业巨头相提并论，而且大有赶超之势。

这一切，都是在短短的二十年时间之内完成的。

可这一历程却是充满艰辛的，为了达成这一目标，一代又一代的业内人士前仆后继，奉献了汗水、泪水甚至鲜血，牺牲了家庭、健康、尊严，甚至生命。

《首席代表:中国第一部海外商战小说》攫取了中华民族通讯制造企业进军海上市场初期的一段令人难忘的历史时刻，那是一段可歌可泣令人热血沸腾的时刻，可那也是一段残酷血腥令人忏悔反思的时刻

。在《首席代表:中国第一部海外商战小说》中，销售人员可以从中学习借鉴实用的商战法，普通读者则可对通讯企业走过的这一艰辛的历程有一个全景的了解。

<<首席代表>>

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>