

“谈判之神”几句话就坑下来五百万



胡震生 著
五洲传播出版社友情推荐

[内容简介]

谢正是世界顶级企业 MBI 的金牌销售,已连续多年单不败。殊不知,突如其来的 MBI 和远想的世纪大并购,却在他升职的关键时期发生,这使他不得不跳到最新成立的部门,一切从头开始……

本书作者自己就是 IBM10 年的金牌销售,他在书中详尽披露了 IT 界的商业操作手法及相关内幕,细数职场中的“徽章”和“伤疤”,其中不少销售技巧和职场攻略,被职场中人奉为宝典。

[上期回顾]

移通总部准备搞一次小型的全国集采,把集团整体的采购费用降下来,并在价格谈判中请来了有“谈判之神”称号的王芸生。王芸生一出场,就让所有人震了一下……

职场小说

“王总,这是 MBI 公司的谈判代表。”李俊杰挥手指向了对面。Tony 见状也忙迎了上去,和王芸生打了声招呼。

“嗯,你们谈得怎么样啊?”王芸生没有理会 Tony 伸过来的手,直接坐到了谈判桌最前面的老板椅上,面无表情地看着所有的人。

“现在正在和 MBI 沟通价格问题,大家还在谈。”李俊杰说。看见王芸生上来就占据了桌首的位置,谢正明白这的确是个职业选手,坐在主位置上会对底下的人产生潜意识的影响,不知不觉中对其言论产生认同感,这是谈判风水学。

王芸生开口了:“移通集团领导花了极大的心血准备这次集采,你们 MBI 要全力以赴地配合,拿出最低的价格……”

“是,是。”MBI 的一行人点头答应着。

“MBI 尤其要努力,你们在移通的市场份额非常低,这次集团给了你们一个千载难逢的机会,你们一定要把握住。”

“是,是。”Tony 继续点头答应着。

“这次呢,集团决定特别给你们机会,可以有机会替换其他厂商的平台。所以,请你们根据各个省份的需求,重新报上一份配置和报价,包含全中国所有省份的新平台和替换方案,重新报价。”

王芸生的每一个字都像石头一样砸在了屋内每个人的心头,谢正也不禁咯噔一下。这份只包括 MBI 目标省份的报价和方案,就已经让整个团队忙了整整一周,现在这么一改,就要……

谢正还没计算完工作量,王芸生又发话了:“此次招标时间紧急,明天上午十点请准时交到招标小组,迟到者按废标处理,

价格报错者,所有产品按最低报价处理。”

明天上午十点!!!整个屋子里的人都惊得说不出话来,大家都明白这个工作量有多大,一晚上根本不可能完成。

Tony 算是经历过大场面,没有慌乱,整理了一下领带:“王总,时间来不及,做不完啊。”

王芸生咳了一下,看了眼李俊杰。“嗯,嗯,如果迟到按废标处理,这是集采的规矩。”李俊杰补上了这句话。

第二日上午十点,进入会议室的时候,谢正一头碰到了玻璃门上,身体不比念书的时候,现在熬一夜会难受很久。

Tony 把熬夜做好的报价交给李俊杰,王芸生已经坐在了会议室的主位上,眯着眼睛看了看 MBI 的一行销售,手一摆,示意了一下身边的工程师。

“我们经过一夜讨论,决定将本次项目部分省份的方案修改如下……”移通的技术负责人根本就没有正视大家惊讶的眼神,拿出了一套全新的方案。王芸生大声强调说:“请各位在下午六点前,拿出新的方案和价格。”

下午六点,大家再次坐到谈判桌前。MBI 决定先给出一个比较好的价格。MBI 的这个折扣显然没有让王芸生满意,可是好像也没有出乎他的意料之外。

“嗯,有省份提出你们的软件价格太高,能不能免费赠送一部分。”王芸生示意工程师拿出了一些省份的免费赠送需求。

大家看到这个都长出了一口气,客户已经开始沟通细节了,而且软件的利润高,不降折扣,送点东西是合理的要求。

“嗯,这个我得和公司请示一下,因为牵涉的部门太多了,

我也定不了。”Tony 还是采取了守势,拖延下来。

“我就不爱和你们 MBI 谈判,谈什么谈,你们什么都决定不了,干什么事都问你,那你们来干吗?让那个叫公司的人来。”王芸生很是不耐烦。

“王总,您别急,稍等,稍等。”MBI 一行人都乖乖地退出了会议室,在外面耗起了时间。

“要的也不多,没问题,送了吧。”软件销售根本没当回事。

“好吧,那我们也得在外面多等会儿再进去,别让客户以为这个送得很容易。”Tony 还是坚持把戏演到底。

大家也都同意,有的人就赶快借着这个机会睡一会儿,实在是太困了。一个小时后, Tony 摇醒了几个睡觉的人,把大家又拉进了会议室。

“王总,公司决定,您清单上的这几个省份是可以赠送的。”

“好,在这里签字确认,赠送的软件价值五百三十二万……”招标小组的秘书指示着 Tony 在备忘录上签字。

王芸生满意地看了一下签好的协议,“你们 MBI 还是很重视和集团的合作么,赠送了五百多万的产品,这都是你们 MBI 的产品吧……”

“是,是,肯定都是 MBI 的产品。”Tony 点头答应着。

“嗯,我看别送什么软件了,那玩意也没啥用,你们硬件给我们降五百万,不是一样的道理么。”王芸生突然抬头直视着 MBI 一行人。

几乎所有的人都一咧嘴,明白了上圈套。软件说白了就是张光盘,没什么成本。可是硬件的成本很高,这哪能画等号呢?

“我们……”Tony 张口说到一半,收住了嘴。

这个话真的很难说,说硬件的成本高,等于承认软件暴利,那软件还得降;说不降价,可是已经签了协议,赠送价值五百万的软件产品,客户替换等值的产品这个是有道理的。”

“王总,MBI 的结构复杂,各个产品之间是独立核算的,这个需要向老板请示。”Tony 实在也没什么理由,只能满口胡说,采用拖延战术。

“那你是干吗的?”王芸生眯着眼睛看 Tony,脸上还是没有什么表情。

“我是负责协调各个部门的。”Tony 说完了以后,底下已经有人在偷着乐了。

“啊,你是协调各个部门的……那和秘书有什么区别。”王芸生此话一出,会场大部分人都忍不住,偷偷地乐出声来。

Tony 自己也明白被绕了进去,只好以退为进,“对,对。我就是为各个部门服务的……”

“你们在浪费客户的时间和金钱,我和个秘书谈什么?”王芸生突然大声训斥道。

“我们出去商量一下。”Tony 赶快把大家拉出了会议室,然后和后面的团队通电话。

“降吧,公司同意了,降吧。不过让我们小心,别再出现这种情况。”Tony 回来,指挥大家又降了五百万。

谢正一边计算价格,一边暗自回亿,客户等于什么都没加,玩了一圈,降了五百万,专业。

“你们不是不能降么?”王芸生看着新报价,又来了新攻势。

“这是为了配合集团的工作。”Tony 也不好说什么,只好陪着笑脸。

“我看你们根本没有合作的诚意,也没有合作的诚信。刚才说已经是最低价了,现在为了

配合集团的工作又降价,我看你们 MBI 根本就是无信无义。”王芸生板着脸,看着对面所有的人,“这让我们怎么放心把集团的命根子,里面存着所有的数据,不能出一点差错。我们要是像你们这样对待客户,早就被骂死了。现在的客户多算一毛钱话费都不行,要差出五百万,客户会砸了我们的营业厅。”

“对,对。领导说得对。”Tony 频频对着王芸生点头,这时候说什么都不合适。

这时,李俊杰说话了:“针对你们这种情况,本应该把你们踢出采购清单,但是王总说就再给你们最后一次机会。”他示意身边的工程师拿出一个新的方案。

看着这个新方案,所有人都大吃一惊,它既没有表明省份,需求也和以前完全不同,也就是说游戏从头再来。

“王总,这个需求变化很大啊?”Tony 无比意外。

“集团做任何事情都是有计划、有步骤、清清楚楚的。是因为你们,你们报的价格前后多次变动,导致集团的预算与事实产生偏差,这个变化是你们造成的。你们使整个招标小组产生了巨大的工作量,你们应该来承担这个费用,你们知道集团这么多人,在这里多呆一天要多多少钱?”王芸生看看 MBI 的人,大家都没有说话,怕说了任何一句话,这个招标小组的费用就要算到招标价格里,再降一遍。

看到 MBI 的人都老老实实,没人辩解,王芸生摇了摇头继续说下去:“现在招标工作紧急,明天早上六点,把新的方案和报价交到这里。”

大家这下明白了,明摆着要耗死所有人为止。

新四军以少胜多战郭村,俘虏两李王牌战将



王苏红 王玉彬 著
军事科学出版社友情推荐

[内容简介]

本书真实再现了新四军一幕幕空前英勇的抗战场面,揭露了抗日战争正面战场许多鲜为人知的内幕!中华民族以她特有的坚韧和不屈不挠的精神,在血雨腥风中与日寇英勇奋战,谱写了一曲悲壮的荡气回肠的壮丽史诗。抗日战争胜利 60 多年后的今天,本书又将我们的记忆带回到那个烽火连天、威武悲壮的年代……

[上期回顾]

蒋介石千方百计钳制新四军,陈毅提出向苏北发展的要求,受到中央肯定。而叶飞在半塔集保卫战的出色表现,受到刘少奇肯定……

军事文学

毛泽东来电,要求新四军不受国民党限制独立自主发展

1940年5月4日,毛泽东以中共中央政治局的名义给建议把皖南主力集中江南的陈毅回电:在一切敌后地区和战争区域……我们均能够发展,均应该发展。这种发展的方针,中央曾多次给你们指出来了,所谓发展,就是不受国民党的限制,超越国民党所能允许的范围,不要别人委任,不靠上级发饷,独立自主地放手地扩大军队,坚决地建立根据地,在这种根据地独立自主地发动群众,建立共产党领导和抗日战线的政权,向一切敌人区域发展……

这是一个极其重要的日子。

自 1938 年毛泽东对新四军的“五·四”指示,到 1940 年的第二个“五·四”指示,新四军由 10000 人发展到 60000 人,由游击队成长为攻守兼备的正正规军,在华中广大的敌后与堪称世界第一流军队抗衡,其状如黄蜂蜂窠,引得世界注目。

毛泽东长达四千字“五·四”奠定了新四军转折关头的基石,陈毅“向北”迈动的脚步更加坚定了。

叶飞以少胜多战郭村,俘虏两李王牌战将

幻化的月光下,郭村看上去极像一个儿童玩具。这是由三个大村庄组成的镇子,呈三角形,工工整整的等边三角形。东边面向泰州,是水网地;北边亦是水网地带;西边是运河、邵伯湖;南和西南边是开阔地。

用军事眼光看,确实是个易守难攻之地。

眼下,这个镇子正面临着强攻之军。

叶飞没有想到两李(李长江、李明扬)会与他兵戎相见,他在郭村一面休整部队,一面发动群众,组织抗日力量,以为惹怒的是韩德勤,不料率先杀来的却是两李。“抗日、联李、孤韩”是陈毅早就定下的苏北大政,他认为陈毅是英明的。他不想决裂与两李的关系,但几千人的部队总得有个落脚点。他在寻找新的驻地的同时,不断派代表向两李说明:我们仅仅是借地抗日,没有他意,容我们有了安身之处,马上离开郭村。

回答他的是 13 个团的重兵相围。

6月28日,密集的枪声把郭村猛地从寂静中“抬”了起来。

李长江果真想“一鼓歼灭之”了。第一天把 13 个团的兵力全部用上。

第二天,刘少奇的电报到了。

叶飞夺过电报,拿起来就看:八路军 5 纵队因日寇扫荡不能如期赶到,新四军 5 支队也因韩德勤的进攻受阻,无法增援。

一阵电击般的惊悚倏地从脚底冒起,一直蹿到头顶,手心沁满冷汗……

6月30日,郭村战斗进入第三天。李长江把大炮用上了,一整天轰击,炮弹打到了纵队指挥部附近。北面韩德勤部队的张星炳也开始了对郭村的攻击。

叶飞正在召集指挥部会议,苏皖支队司令员陶勇带着小分队潜入郭村。

“叶司令,半塔集的戏搬到郭村唱了?”

陶勇的笑声感染了会场,叶飞握住他的手:

“陶司令,戏正到高潮,你出场的时机把握得真好!”

苏皖支队一到,郭村的兵力增加到 7 个营。

叶飞说:“八路军和 5 支队已不可能来援,江南的部队一时也来不了,不迅速打破李长江的围攻,这样旷日持久,一旦韩德勤再投入主力,前无援兵,后无退路,后果不堪设想。我考虑,在这 7 个营的兵力中,抽出一部向扬泰线出击,趁两李后方空虚,直取宜陵,撕开缺口,打通与吴家桥地区的联系,你们看怎么样?”

大家一致赞同。

陶勇说:“这个摸两李屁股的好事就交给我了。他娘的,我们打鬼子,到这儿休整一下,借他块烂砖头歇歇屁股都不让。他也不想,那子弹是谁给他弄来的,没心肝的东西!我倒要看看他屁股上长的是个什么尾巴。”

叶飞笑道:“跑了 200 多里,喘喘气再说。”

“别老娘们似的,喘气我不到你这儿来了。”

“那,就把北面张星炳的保三旅交给你吧。”

7月1日,挺纵一团团长率领两个营夜间摸出郭村,插入李军后方,一举攻下重镇宜陵,歼灭了 3 个团。

这一天,陈玉生在 4 团的接应下,起义成功,到达吴家桥地区,控制了江南江北的交通要道,两李下属的 4 大队也在这一天暴动,进入郭村。

急转直下的形势是李长江始料不及的。7月2日李长江从泰州来到战斗前沿,亲自督战。战斗又掀起一个高潮。

被高烧折磨得已经脱形的廖国政,又抱病上阵。陶勇指挥打张星炳,让他的参谋长张震东率一个营,插入李长江部队侧部。

攻守易势,李长江的部队由进攻变为固守,又从固守转向溃

退。两李的王牌战将陈中柱被俘。

泰州城,李明扬为 新四军让路

7月8日黄昏时分,作战室的门打开了,一股浓浓的烟雾从屋内涌出,在夕阳的映照下,如同燃起一把大火。

进军黄桥的战略方针已定,给中央、中原局和军部的电报发出了,按照中央的指示,部队进行了整编,江南指挥部改为苏北指挥部,陈毅任指挥兼政委,粟裕任副指挥,部队编为三个纵队:第一纵队司令员兼政委叶飞;第二纵队司令员王必成,政委刘培善;第三纵队司令员陶勇,政委刘先胜。

陈毅走出房门,眼睛被夕阳晃了一下。

朱克靖站在他的面前。

朱克靖北伐时期是国民革命军第三军党代表,那时李明扬是第三军的副军长。两人属“三军袍泽”,且私交颇深,陈毅这时派了朱克靖去泰州,使两军谈判有了挚友交心的氛围。

泰州城里,李明扬一见到阔别一十四载的朱克靖,老泪潺潺,执手相望。

两人叙旧谈今,从早上一直到中午,千言万语,滔滔不绝。李明扬对新四军不攻泰州,送回俘虏,枪支,已是感慨万千,朱克靖又表示,新四军还要归还郭村,让出塘头。

李明扬连声说:“不敢,不敢,咱们是一家人。”

“广公,不仅如此,我们的吴家桥也准备奉送呢,那里每月可收税五万。”

李明扬简直怀疑自己的听觉。一个胜利之师竟能有如此之举,团结抗日的诚意昭昭如同日月。

让,共同发展,这是新四军的初衷,我想这也是广公所希望的。我军准备东进抗日,还要向广公借道呢。”

李明扬摆着极富情感的手势:“还说什么借,贵军抗日,理应携手鼎力。以前是小人度君子之腹,又有人从中挑唆,悔之不及啊!”

正说着,陈毅的电话来了:“广公,郭村之战,并非广公本意。蒋、顾、韩一贯拿杂色部队作牺牲,抗战又倒此撤,望广公不要再为人利用。你我中国军人,合力抗战为第一宗旨。今后两军应摒弃前嫌,重修旧好。”

李明扬喏喏连声:“仲弘司令所言极是,老朽我是该负荆谢罪的……”

这场感情色彩与政治色彩均极浓厚的谈判一直进行了一天。有关东进事项——谈妥,李明扬仍再三挽留朱克靖,并说李长江已经备下酒席,要向新四军的代表敬酒致谢。朱克靖婉言告辞,李明扬派他的参谋长陪送朱克靖,以及上次扣押的谈判代表返回郭村,随行送去 10000 元现金,一车罐装烟酒慰劳品。

在郭村这个棋盘上,陈毅于纵横捭阖之中,运筹帷幄,拉中有打,打中有拉,一打一拉,可谓棋圣。一场自相残杀的无谓之战,经他这么一拨动,化干戈为玉帛,于民、于国皆为万幸。而且,此举的政治、军事意义,将延伸至整个苏北的抗战之中。

7月25日告别郭村,江北指挥部向黄桥挺进。26日、27日通过港口、廖湾两李防区,李部如约让路,朝天放枪,伪装与新四军战斗。陈毅率部继续东进,28日击溃了陈泰运的税警总队与何克谦的保安第四旅,29日凌晨解放了黄桥。

“广公,团结抗战,互助互