

研修班引入《孙子兵法》 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/183/2021_2022__E7_A0_94_E4_BF_AE_E7_8F_AD_E5_c78_183971.htm “知己知彼，百战不殆”、“致人而不致于人”、“避实击虚”……日前，上外经管学院开设的“销售管理高级研修班”决定把《孙子兵法》列入教材。前天，这门课程的主要创始人尼克里德（NicholasRead）说，在美国有很多大公司，如IBM等，都对《孙子兵法》有研究，将其运用于商场中。这就使他萌发了将中国的《孙子兵法》改写成一本适用于销售的“兵书”的想法。尼克举了这样一个例子：销售经理在向客户介绍自己的最新产品，就好比士兵占领山头一样。攻占非常需要策略，《孙子兵法》就是要让学员学会这种策略。他说，并非孙子的“十三篇”篇篇都可适用于商场，诚信依然是一个职业销售人员最重要的品质。目前，他的“销售兵法”已完成了三分之一。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com