

<<商务谈判与推销技巧>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判与推销技巧>>

13位ISBN编号：9787040363982

10位ISBN编号：7040363984

出版时间：2012-12-01

出版时间：杨再春 高等教育出版社 (2012-12出版)

作者：杨再春，董晓东 编

页数：186

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>

## <<商务谈判与推销技巧>>

### 内容概要

《全国高职高专教育规划教材：商务谈判与推销技巧》系统阐述了商务谈判和推销活动的原理、策略、方法和技巧。

全书共分六大模块、十五个项目，具体项目包括商务谈判认知、商务谈判的过程与成功模式、商务谈判开局阶段策略、商务谈判报价阶段策略、商务谈判磋商阶段策略、商务谈判成交阶段策略、商务谈判组织、商务谈判管理、现代推销认识、推销理论与推销模式、推销要素与推销方式、推销接近、推销洽谈与顾客异议处理、推销管理、客户管理。

《全国高职高专教育规划教材：商务谈判与推销技巧》内容丰富，体例新颖，着力体现高职高专的教育特色，突出商务谈判和推销的演练与操作，同时配备了大量有针对性的项目体验，如“考一考”、“讲一讲”、“想一想”、“练一练”和“做一做”，以帮助学生掌握商务谈判和推销的理论和知识，培养职业素质，提高商务谈判和推销的操作能力。

《全国高职高专教育规划教材：商务谈判与推销技巧》适合作为高等职业院校经贸类专业教材，也可作为营销、管理人员的培训教材以及商务谈判和推销人员的自学用书。

## &lt;&lt;商务谈判与推销技巧&gt;&gt;

## 书籍目录

模块一 认识商务谈判 项目一 商务谈判认知 任务1 商务谈判内涵解读 任务2 商务谈判要素构成 任务3 商务谈判类型认知 要点回放 项目体验 项目二 商务谈判的过程与成功模式 任务1 商务谈判过程设计 任务2 商务谈判成功模式实施 要点回放 项目体验 模块二 商务谈判操作 项目三 商务谈判开局阶段策略 任务1 营造适宜的谈判气氛 任务2 选择合适的开局方式和技巧 任务3 掌握正确的开局策略 要点回放 项目体验 项目四 商务谈判报价阶段策略 任务1 报价策略制定 任务2 还价方式和策略选择 要点回放 项目体验 项目五 商务谈判磋商阶段策略 任务1 掌握己方让步策略 任务2 迫使对方让步策略 任务3 防止对方进攻策略 任务4 化解谈判僵局策略 要点回放 项目体验 项目六 商务谈判成交阶段策略 任务1 商务谈判成交判断技巧 任务2 运用最后让步技巧 任务3 最后成交策略与技巧 要点回放 项目体验 模块三 商务谈判组织与管理 项目七 商务谈判组织 任务1 商务谈判人员组织 任务2 商务谈判信息组织 任务3 商务谈判方案的制定 要点回放 项目体验 项目八 商务谈判管理 任务1 商务谈判现场布置 任务2 商务谈判信息保密 任务3 商务谈判人员的现场管理 任务4 商务谈判后的管理 要点回放 项目体验 模块四 感悟现代推销 项目九 现代推销认知 任务1 现代推销内涵解析 任务2 推销观念演变认知 任务3 现代推销思想最新发展 要点回放 项目体验 项目十 推销理论与推销模式 任务1 推销方格理论分析 任务2 推销模式设计 要点回放 项目体验 项目十一 推销要素与推销方式 任务1 推销要素构成 任务2 推销方式选择 要点回放 项目体验 模块五 推销操作 项目十二 推销接近 任务1 寻找顾客 任务2 识别顾客 任务3 约见顾客 任务4 接近顾客 要点回放 项目体验 项目十三 推销洽谈与顾客异议处理 任务1 推销洽谈方法和技巧运用 任务2 顾客异议处理 任务3 促成交易 要点回放 项目体验 模块六 推销管理 项目十四 推销管理 任务1 制定推销计划 任务2 组建推销组织和团队 任务3 建立推销控制系统 要点回放 项目体验 项目十五 客户管理 任务1 客户关系管理 任务2 客户信用管理 任务3 客户投诉管理 要点回放 项目体验 参考文献

## <<商务谈判与推销技巧>>

### 章节摘录

(1) 各自的经历, 如曾到过的一些地方、结交的人物等。

(2) 文体新闻, 如文艺演出、体育赛事、唱碟发行、社会新闻等, 但在谈论新闻时要注意不涉及敏感的、易引起争论的有关政治、宗教等新闻。

(3) 私人问候, 如集邮、钓鱼等业余爱好以及对方的身体状况、饮食状况等。

(4) 对于彼此有过交往的老客户, 可以回忆叙谈双方以往的合作经历和取得的成功, 表达对对方的歉意或谢意, 为本次的合作创造一个良好的开端。

5. 交谈方式 在开场阶段, 谈判人员最好站着交谈, 小组成员不必围成一个圆圈, 最好把谈判双方分成若干小组, 每组都有各方的一两名成员, 这样会有助于双方的实际沟通。

双方相互交谈所发出的嗡嗡声, 可以从一开始就营造热烈的、便于交流的友好气氛。

6. 注意利用正式谈判前的场外非正式接触 在正式开始谈判前, 双方可能有一定的非正式接触机会, 如欢迎宴会、礼节性拜访等, 利用此类机会, 也可充分影响对方人员对谈判的态度, 有助于在正式谈判时形成良好的谈判气氛。

7. 合理组织对谈判的合理组织包括对谈判时间和谈判前活动的合理安排、谈判室内的科学布置等, 也有助于积极友好的谈判气氛的建立。

当然, 谈判气氛不仅受开局瞬间的影响, 谈判双方在洽谈以前的预先接触、谈判中双方的磋商都会对谈判气氛产生影响, 但谈判开始瞬间的影响最为强烈, 它奠定了谈判的基础, 为整个谈判确定了基本方向。

需要指出的是, 开局是建立气氛最关键、最重要的时候, 但并不是绝对和唯一的时候, 有时双方致力营造的良好气氛会在谈判进程中恶化。

所以, 谈判人员不仅要为开局气氛的营造给予高度重视, 还要在整个谈判过程中采取适当的措施, 维护已经形成的良好气氛。

任务2 选择合适的开局方式和技巧 开局方式是开局的首要问题, 正确的开局方式决定了谈判的气氛, 引导着整个谈判进程。

正确的开局方式和开局技巧是谈判成功的第一步。

2.1 正确的开局方式 如果谈判的准备工作已经全部完成, 这时就可以向对方主动提交洽谈方案, 或者在对方提交的方案基础上给予相应的答复。

向对方提交方案有以下几种方式。

1. 提交书面材料, 不做口头陈述 这是一种局限性很大的方式, 只在两种情况下运用: (1) 己方在谈判规则的束缚下不可能有其他的选择方式。

比如, 己方向政府部门投标, 政府部门规定在裁定的期间内不与投标者见面、磋商。

(2) 己方准备把提交最初的书面材料也作为最后的交易条件。

这时要求文字材料要明确具体, 各项交易条件要准确无误, 让对方一目了然, 只需回答“是”与“不是”, 无须再作任何解释。

如果是对对方所提出的交易条件进行还价, 还价的交易条件也必须是终局的, 对方要么全盘接受, 要么全盘拒绝。

.....

## <<商务谈判与推销技巧>>

### 编辑推荐

杨再春、董晓东主编的《商务谈判与推销技巧》精心设计了6大业务模块、15个工作项目和44个工作任务，内容翔实丰富，信息量大，便于教师选取其中内容有针对性地组织教学，也便于学生自学和参考。

每一项目均在项目前有“项目目标”和“引例”，项目中有“案例链接”和“知识园地”，项目后有“要点回放”和“项目体验”，打造集“讲、读、想、练、做、考”于一体的新型教材模式。

<<商务谈判与推销技巧>>

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>