

<<业务谈判技能案例训练手册2.0>>

图书基本信息

书名：<<业务谈判技能案例训练手册2.0>>

13位ISBN编号：9787111411062

10位ISBN编号：7111411064

出版时间：2013-2

出版时间：机械工业出版社

作者：孙科炎

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>

<<业务谈判技能案例训练手册2.0>>

内容概要

谈判是智慧与实力的较量，是谋略与技巧的角逐，是心理与胆量的比拼。

从诸葛亮到基辛格，从柏拉图到邓小平，从外交到商战，从国内到国际，无处不存在着谈判，无处不体现着谈判的艺术。

而对一个企业来说，拥有高水平的业务谈判人员，无疑是解决业务问题的重要力量。

《MBA式案例训练教程：业务谈判技能案例训练手册2.0》尝试从实用的角度对业务谈判技能加以系统地整理和分析，充分考虑了业务谈判人员的职能特征，全面分析和阐述了业务谈判人员所需要掌握的各种专业技能点。

孙科炎主编的《MBA式案例训练教程：业务谈判技能案例训练手册2.0》适合作为谈判人员、销售人员以及其他管理人员的参考及培训用书。

书籍目录

第1章 把握谈判形势主题1 对方情报收集参考案例新世纪郭经理巧借第三方获知对方装修信息主题2 对方期望值分析参考案例李经理找准D·K期望,顺利拿下合作议案主题3 优劣势对比分析参考案例优劣势分析,让ONLY在销售谈判中获得主动权主题4 确定谈判目标参考案例捷士达找准谈判目标,终获招商地产认可主题5 设置谈判底线参考案例王平严守谈判底线,“逼迫”对方作出让步主题6 设计谈判步骤参考案例让罗杰·道森教你如何设计好谈判步骤主题7 核心议题分析参考案例哈恩找准核心议题,助其与一汽成功合作主题8 谈判问题预测参考案例金百未雨绸缪,助其顺利拿下外企业务主题9 确定备选方案参考案例21世纪不动产有备无患,巧获与UGS合作机会

第2章 谈判策略设计主题1 让步谈判策略参考案例蛇口招商局灵活让步,换取PPC的真诚合作主题2 拖延谈判策略参考案例拖延谈判策略成就了《福尔摩斯探案集》的问世主题3 角色权力谈判策略参考案例雷士经理用“有限的权力”与华业达成合作主题4 沉默应对谈判策略参考案例德国足球协会与国家领队之间的沉默较量主题5 以退为进谈判策略参考案例以退为进谈判策略助广联达软件实现无折让销售主题6 声东击西谈判策略参考案例合众声东击西,捆绑销售CT+高档彩超主题7 最后通牒谈判策略参考案例最后通牒策略让航城三居室迅速成交主题8 投其所好谈判策略参考案例鸿志公司与涿鹿农夫的投其所好谈判主题9 兵不厌诈谈判策略参考案例湛江老总教你如何兵不厌诈获得订单

第3章 控制谈判议程主题1 谈判时间规划参考案例美式谈判法教你如何规划谈判时间主题2 控制谈判心态参考案例中国与欧洲纺织谈判交涉中,以静制动获胜主题3 控制谈判气氛参考案例FP?148货车索赔谈判,中方创造和谐气氛主题4 控制让步幅度参考案例严控让步幅度,顺利拿下顺丰主题5 理性分析形势参考案例理性分析汇豪工程采购局势,寻找谈判先机主题6 收回谈判承诺参考案例艾美尔收回促销承诺,逼迫代理主动结货款主题7 克服沟通障碍参考案例沟通出现障碍,1000元运输费让安利米特失去大生意主题8 处理谈判僵局参考案例格林恩勇破僵局,获生产商大力支持

第4章 谈判的语言艺术主题1 拒绝的语言艺术参考案例摩托罗拉间接性拒绝能否平息裁员风波主题2 赞美的语言艺术参考案例赞美之词,帮华克重获铜器供应商的大力支持主题3 幽默的语言艺术参考案例幽默谈判助昆明获得“松苗变大树”的机会主题4 论辩的语言艺术参考案例在论辩中,获得与济南堤口的合作机会主题5 说服的语言艺术参考案例让“第三者”帮助你说服客户主题6 提问的语言艺术参考案例“毫无关联”的提问帮霍工程师获煤炭大楼设计权主题7 陈述的语言艺术参考案例艾柯卡严词陈述,帮助克莱斯勒获保证贷款主题8 肢体的语言艺术参考案例王平向你传授如何识别对方的肢体语言

第5章 赢得价格谈判主题1 漫天要价谈判策略参考案例前苏联奥运组织委员会喊出天价叫板广播媒体公司主题2 价格反制谈判策略参考案例价格反制法帮助合生节省采购预算主题3 服务贬值谈判策略参考案例华语经理凭借服务贬值法留住“刁钻”业主主题4 礼尚往来谈判策略参考案例礼尚往来谈判策略成就淮海医药联合销售梦想主题5 老虎钳谈判策略参考案例西单明珠众店家终究输在顾客的“老虎钳”下主题6 釜底抽薪谈判策略参考案例天津湾在对手釜底抽薪的攻势下妥协成交主题7 黑脸红脸谈判策略参考案例霍华德·休斯与代理人的黑红脸双簧戏主题8 价格蚕食谈判策略参考案例价格蚕食策略让五金店叶总获益不少主题9 最后出价谈判策略参考案例最后出价帮助沙城酒厂迅速收购大量葡萄

第6章 谈判交易处理主题1 把握交易机会参考案例抓准谈判时机,光谷轻松实现两大愿望主题2 确定交易细节参考案例律师朋友帮助陈鹏轻易辨识谈判交易细节主题3 确认合同条款参考案例泓能智能化科技公司认真解读合同条款,为自己争取有利条件主题4 履行谈判协议参考案例群网消极执行协议规定,终使双方利益受损主题5 跟踪业务情况参考案例杰生有效跟踪经销商业务,为双方利益护航主题6 建立合作关系参考案例耶客网与支付宝强强合作,共谋电商利益主题7 处理交易纠纷参考案例淘宝网推行网购纠纷问责制,积极处理网购纠纷后记

<<业务谈判技能案例训练手册2.0>>

编辑推荐

孙科炎主编的《MBA式案例训练教程：业务谈判技能案例训练手册2.0》尝试从实用的角度对业务谈判技能加以系统地整理和分析，充分考虑了业务谈判人员的职能特征，全面分析和阐述了业务谈判人员所需要掌握的各种专业技能点。

本书适合作为谈判人员、销售人员以及其他管理人员的参考及培训用书。

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>