

<<职场菜鸟进阶之谈判技巧>>

图书基本信息

书名：<<职场菜鸟进阶之谈判技巧>>

13位ISBN编号：9787113118860

10位ISBN编号：7113118860

出版时间：2011-1

出版时间：中国铁道出版社

作者：帕特里克·福赛斯

页数：167

译者：张拔群

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>

<<职场菜鸟进阶之谈判技巧>>

前言

无论是20岁30岁还是40岁，无论是事业上社交上还是生活上，每个人都有成为菜鸟的可能。当我们走出校园走进职场，当我们被派往一个完全不熟悉的领域，当我们离开原来的环境去开始一段新的征程……当我们不得不面临全新的事业，面对陌生的团队，我们迫切需要一些正确的指引以便能够在较短的时间内完成角色转换，化被动为主动，变困境为机遇。

在我们的职业生涯还没有开始的时候，几乎每个人都会经历寻找工作这样一个痛苦的过程。特别是在职业竞争如此激烈的今天，要想找到一份满足自己心愿的工作并做得开心，往往不是一件容易的事，这需要掌握有用的技巧，只有这样才能一步一步地从职场菜鸟蜕变成职场达人。

“实用经典菜鸟系列”就是一套专门为职场菜鸟蜕变成职场达人而量身打造的丛书——没有华丽的辞藻，没有高深的理论，不会耗费我们太多的时间，更不会因学习杀掉我们太多的脑细胞，但它会完完整整地告诉我们职场上最重要、最精华的那点事。

“实用经典菜鸟系列”是一套不分国界、不分语言的丛书，从英文、西班牙文到中文……这也是一套永不凋谢的丛书——从求职技巧、谈判技巧到NLP技巧……新的理念在不断涌现，新的版本还会陆续出版发行，这是一套可以伴随我们不断成长的丛书。

<<职场菜鸟进阶之谈判技巧>>

内容概要

本书分析了谈判的核心技巧以及切实可行、久经考验的谈判方式，从而为你的谈判奠定基础。同时本书还力求使这些技巧和方式易于理解 and 操作，从而让你迅速脱离新手的行列。考虑到培养谈判技能需要相当长的时间，本书为你提供了基础的技巧，让你在今后可以不断地进行调整。

<<职场菜鸟进阶之谈判技巧>>

作者简介

帕特里克·福赛斯，创办了试金石培训和咨询公司，该公司专门提供管理、市场营销和交流技能的培训。

他作为培训师和咨询师，各种领域的工作都曾涉及过。

帕特里克·福赛斯写过大量商业方面的书籍，著作总数超过50本。

他的著作已经被翻译成了23种语言，出版的书籍有《为你的事业戒毒》（Detox Your Career），《搞定你的老板》（Manage Your Boss），《不用大喊大叫》（Theres No Need to Shout），《110个销售好点子》（110 Great Sales Ideas）以及《100个时间管理方法》（100 Great Time Menagement Ideas）等。

他的作品受到了广泛好评，一位读者（市场营销管理从业人员）曾说：“帕特里克写的书让久经沙场的专业人士都有一种耳目一新之感。”

<<职场菜鸟进阶之谈判技巧>>

书籍目录

第一章 了解谈判的过程 具体情况中的谈判 了解谈判的对抗性 适合谈判的情况 变得有说服力 控制整个过程 采取让对方接受的方式 了解交流的不同类型 向谈判迈进第二章 运用核心技巧 给整个过程下定义 谈判的双赢技巧 交易及变量的运用 分析谈判的原材料 提高成功的几率 创造自身优势第三章 前期准备 为什么要做准备？

与对方建立联系 确立目标 确立切合实际的目标 系统性地确立目标 计划会议的结构 预测谈判的基调第四章 利用及交换变量 对变量进行分类 尽早开始交易 交换条件的规则 两个关键原则 创造交易上的优势 掌握谈判进程 不断寻找新的变量第五章 运用战术 进行谈判 运用变量：战术的基础 在谈判中发挥实力 聚焦关键原则 掌控整个过程 认可双方的渊源 初步立场 不断获取信息第六章 让你领先一步的其他技巧 十个关键战术 你的方式 详尽的计划给你带来的好处第七章 增加另一个维度 利用人际行为 识别言语信号 运用行为性技巧 做个好的倾听者 请注意！

向对方提问 解读肢体语言 得到谈判结果第八章 重视细节 选择合适的形式 订立合同的目的 引入合同的相关问题 处理合同的相关问题 处理合同的破裂 正确处理合同第九章 理论联系实际 案例分析 谈判的起起伏伏 解读谈判的动态变化 为自己加分 解读信号 调整你的策略第十章 聚焦关键问题 协调整个过程 总结谈判过程 改进你的方法 从每次谈判中汲取经验 创造真正的影响力 迈克尔要求升职 走进现实世界附录 谈判的手段

<<职场菜鸟进阶之谈判技巧>>

章节摘录

论合同问题。

把细节落实清楚。

这样做是为了交流上的清晰明了，比如说，人们可能对同一个词有不同的理解：“暂时性”什么时候变成了“永久性”？

任何类似的混淆都可能在今后造成不可估量的损失。

特别要落实好数据和时间。

你需要格外细致地处理这两方面的问题。

例如，月末或是年末究竟指的是哪一天？

类似这样的名词在理解上的偏差可能会造成很大的问题。

确认对方是否理解你的意思。

你只需要时常问对方“您理解了吗？

”，尽管只是小事一桩，但是其重要性不可低估。

你不能想当然地认为对方理解你的意图，你需要确切地知道对方究竟理解了多少。

将你方的计划以文件形式记录下来。

将合同相关事宜阐述清楚且双方达成一致后你需要告诉对方你将如何把双方的协议确认落实，而这时你就可以把计划以文件的形式记录下来。

如果把这一步向后拖延可能会造成双方的误会，而且如果你采取主动的话也可以提高协议的精准性：

如果你把所有细节问题记录下来对方只需要同意即可。

有时你为了节约时间或许会让他人采取主动，比如你可以让供应商将细节记录下来，这样你需要做的就只是同意该协议即可，但是你必须仔细阅读每一条附属细则。

寻求对方的肯定。

你不要认为对方会自动地肯定协议内容，你需要寻求对方的肯定，而且如果必要的话你还需要催促对方。

如果合同条款被双方认可、同意，你就可以堂堂正正地要求对方的肯定。

实际上，如果在这一阶段对方有任何迟疑的表现和行动你都需要格外小心。

催促对方采取行动，这一点至关重要。

如果对方遗忘了一些事项，不要不好意思提醒他们。

如果谈判耗时较长，你需要在日程表上记录下什么时候需要做什么事情以确保自己不会遗忘。

要记住，你的任何延迟都是对方所希望的，是在为对方谋利。

采取适当的办事风格。

你要对合同相关事宜采取积极的态度，不断向对方强调合同的签订对双方都有重大的意义和帮助。

<<职场菜鸟进阶之谈判技巧>>

编辑推荐

在你的意识中，什么是谈判？

你是否认为谈判是“别人”才会做的事？像有权有势的商人、政客和工会领导等等。但话说回来，谈判就是在讨价还价，而讨价还价是我们每个人几乎每天都在做的事情。在很多场合，成功的讨价还价可以疏通关系，省钱省时，减少摩擦。保全面子。

《职场菜鸟进阶之谈判技巧》揭示了谈判的核心技巧和实战经验，详细给出了谈判过程中真正需要掌握的关键点。

谈判过程中最重要的是平衡双方的利益。

谈判是一门艺术，通过谈判，我们可以以最好的方式获得自己想要的东西。

7天，从菜鸟到达人。

<<职场菜鸟进阶之谈判技巧>>

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>