第一图书网, tushu007.com

<<销售谈判的心理攻防术>>

图书基本信息

书名：<<销售谈判的心理攻防术>>

13位ISBN编号：9787121123726

10位ISBN编号：712112372X

出版时间：2011-1

出版时间：电子工业出版社

作者：孙健

页数：168

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

第一图书网, tushu007.com

前言

从本质上讲，销售就是把合适的产品或服务，以合适的价格卖给合适的人。
在销售的过程中，销售员与客户为了最大限度地争取自身的需求与利益，需要不断地沟通与谈判，以达成最终的成交协议。
从事销售工作的人都应该知道这样一句话：没有谈判就没有销售。
从销售员接触客户的那一刻开始，就不可避免地要走向一条通过不断谈判来说服客户购买的道路。
无论是客户对价格、服务等方面的异议，还是客户提出的个人要求，对于销售人员来说都是一种挑战。
缺乏谈判能力的销售员，往往会在这种挑战面前畏首畏尾，从而丧失销售的良机。
美国谈判学会主席、谈判专家尼尔伦伯格说：“ 谈判是一个‘ 合作的利己主义 ’的过程 ”。
在谈判过程中，销售员既要和客户互相合作，尽可能满足客户的需求；又要最大限度地谋求自身的利益，驳回客户的要求。
既要和客户精诚合作，促进交易的顺利实现；又要和客户斗智斗勇，寸土不让。

第一图书网, tushu007.com

<<销售谈判的心理攻防术>>

内容概要

与下棋的过程一样，销售谈判也可以分为布局、开局、中局和结局四个阶段。
在这四个阶段中，销售员既要和客户互相合作，尽可能满足客户的需求；又要最大限度地消除客户的各种异议，谋求自身的利益。
要想赢得这场互有攻防的利益和心理较量，销售员就必须具备高超的谈判技巧和心理策略。
　作为一本从心理学角度对谈判过程中的各种技巧和策略进行深度剖析的著作，本书的目的在于帮助销售员在谈判中做到攻防有序，从心理上引导客户，使谈判结果向着有利于己方的方向发展，同时又能让客户也觉得满意，真正俘获客户的心。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

孙健，毕业于中南财经大学工商管理专业。
曾在多家营销机构、企业市场部门从事营销推广、营运督导、销售员培训等工作。
具有多年的市场实战经验，成功地组建和指导过多个实战型销售团队，擅长将销售技巧和手段融会贯通于销售工作的每个细节中。
在其独具特色的销售培训课程中，充分融合了心理学、人际学、厚黑学等战术，为销售工作的开展提供了精准的作战方案和高效的战斗执行力。

第一图书网, tushu007.com

<<销售谈判的心理攻防术>>

书籍目录

第一章　博弈：谈判中的心理战　第一节　赢在心理　　一、谈判是场“心理暗战”　　二、破译对方心理密码　　三、抓住对方心理弱点　　四、文饰自身心理变化　第二节　操控客户　　一、巧用对比，让客户乖乖顺从　　二、疲劳战术，削弱客户判断力　　三、巧避锋芒，分散客户注意力　　四、制造把柄，牵着客户鼻子走　第三节　心理能量场　　一、自信：开启谈判成功大门的钥匙　　……第二章　布局：瞄准客户的心理预期第三章　开局：缩短双方的心理距离第四章　中局：击破客户的心理防线第五章　结局：与客户心理互动

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

于是，哈特雷首先就把矛头指向了太平洋安全银行，他将银行告上了法庭，虽然他自己深知此举并无胜算，但是他的目的不是让银行认输，而是为了在一段时间内搅乱视听，产生杀一儆百的效果。
哈特雷的这一举动非常有效，使得皮根斯收购其公司的想法产生了动摇。
就在这时，哈特雷主动向皮根斯提出了谈判邀请，希望能够坐到谈判桌上解决问题。
皮根斯本以为哈特雷要妥协了，谁知，在谈判桌上哈特雷却抛出了一个惊人的言论，即使自己断送掉公司的前途，也绝不同意被兼并，而且还扬言要自己的公司举债购买自己的股票，与收购者“ 同归于尽 ”。
哈特雷的这一举动震惊了美国工业界和金融界，让高级法院也左右为难，更让皮根斯毫无办法。
在之后召开的股东大会上，哈特雷又故意穿着已经过时很久的西装出场。
他既提不出改善经营的方案，又驳不倒皮根斯的计划，只是指责皮根斯的专用飞机比自己多，年薪比自己高等一些无聊的事情，摆出一副落魄潦倒的样子。
然后他又指示自己的手下放风说：“ 特拉华法院刚刚认定皮根斯先生胜诉。
”皮根斯掩饰不住内心的喜悦，以为兼并已经不可阻挡了。
不仅如此，哈特雷又请求皮根斯的朋友为自己说情，说官司已经败诉，他打算举白旗投降，请皮根斯再来谈判。
就这样，皮根斯和哈特雷又一次坐到了谈判桌上。
这次，哈特雷没有像之前那么强硬，而是顺着皮根斯的意思谈协议，只是在差价上不做让步，将谈判拖到第二天。
临别时，哈特雷向皮根斯表示祝贺，还谢谢他没有在股东大会指责自己的狂妄自大。
第二天再谈时，哈特雷突然出尔反尔，又将谈判拖延到了晚上，谈判仍然没有结果。
双方约定两天以后再谈一次。
当皮根斯以为哈特雷只是在做“ 困兽之斗 ”时，一个重要文件放在了他的办公桌上，州政府出面保住了乌诺考尔公司。
这是怎么回事呢？
原来，哈特雷在谈判中故意显示出妥协之态，让皮根斯放松警惕，并且故意拖延时间，为自己争取到了宝贵的时间。
他利用这两天的时间，利用自己的银行、法律、公关三套班子，频频向特拉华州的州政府和高级法院的三名法官施加压力，强调乌诺考尔公司是在本州合法注册的，州政府有义务运用对企业有利的法律站在本州企业的财政一边，保住乌诺考尔公司，就能保住州政府的声誉，也就保证了本州的财政收人。
终于，州政府出面保住了乌诺考尔公司。
谈判就是双方的一场心理博弈，谁在心理上赢得先机，'谁就可能赢得这场战争。
在一场几乎没有胜率的较量中，哈特雷正是凭借这一点取得了最后的胜利。
可以说，在此过程中，他把心理战策略发挥到了极致，他不断地给对手制造麻烦，在谈判过程中制造各种障碍，从心理上干扰对手、打击对手的谈判热情，并且使出浑身解数扰乱视听，把对手弄得狼狈不堪，非常被动。
他一边装作软弱可欺的样子来麻痹对手的注意力，一边抓住对手的弱点逼迫对手让步，最终避免了被对手吞并的命运。
二、破译对方心理密码在通信技术领域，华为一直都是佼佼者。
每年，华为因为业务原因，需要在全球范围内进行原料采购，因而华为的业务人员所要经历的业务谈判也是不在少数。
有一次，华为公司打算去美国采购原料，经过一段时间的挑选，他们最终选定了与美国的A公司进行谈判。

第一图书网, tushu007.com

<<销售谈判的心理攻防术>>

编辑推荐

《销售谈判的心理攻防术》：没有谈判就没有销售。
从销售员接触客户的那一刻开始，就不可避免地要走向一条通过不断谈判来说服客户购买的道路。
在谈判过程中，销售员既要和客户互相合作，尽可能满足客户的需求；又要最大限度地谋求自身的利益，消减客户的过多要求。
，在谈判过程中，谈判双方既要在利益上互相争夺，又要在心理上互相较量。
这就好比是在下一局棋，双方选手除了要在实力和技术上比拼之外，还要在心理上展开博弈。
只有从实力上超越对手，从心理上压倒对手，才能确保最终的胜利属于自己。
深度剖析销售谈判中的谈判技巧和心理策略，助你顺利赢得谈判，俘获客户的心！

第一图书网, tushu007.com

<<销售谈判的心理攻防术>>

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