

<<优势谈判技巧>>

图书基本信息

书名：<<优势谈判技巧>>

13位ISBN编号：9787122082657

10位ISBN编号：7122082652

出版时间：2010-6

出版时间：化学工业

作者：宋豫书

页数：201

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>

## &lt;&lt;优势谈判技巧&gt;&gt;

## 前言

谈判与我们的生活息息相关，谈判技能是成功人士不可或缺的本领。

尤其是商务活动中，谈判的技能更为重要。

那些谈判高手都知道谈判是世界上最容易赚钱的手段。

他能在几天之内，甚至是几个小时之内，赚得许多人一年的工资。

所以，要想成为一名高效的理财者，就需要掌握一些必要的谈判技能。

许多人都认为谈判技巧并不重要，尤其是商务谈判，因为那离我们很远。

有这种想法的人为何不想想，我们时常接触到商品买卖，也就很自然地踏入了商务谈判的领域。

还有一些人认为谈判技巧仅仅只是纸上谈兵，其效果根本不能应付多变的现实情况。

其实不然，如果你注意使用这些谈判技巧，你会发现，自己的办事效率会大大提高。

这里将为大家介绍最具实力的谈判技巧——优势谈判技巧。

优势谈判就如同其字面意思一样，能使谈判者掌握强大的优势，占据谈判桌上的主动权。

优势谈判并不是一味地说服你的对手。

“说服”只是一种单方面的行为和短暂的意愿，是一种把自己的想法强加于人的方式。

这和优势谈判的目标可谓是南辕北辙。

优势谈判是以双赢为前提的谈判方式，它主要是让对方心满意足地接受谈判的结果，而不是被迫接受，更不是稀里糊涂、不明就里地接受。

说服永远也不可能换来对手真正的让步。

现代的商务谈判中，想要说服对方是非常愚蠢的。

因为事情不是绝对的，所有事情都存在不同的方面。

人们对它们的看法也可谓是“仁者见仁，智者见智”，根本不可能千篇一律。

而人自身的观点和想法又是不可轻易改变的，所以说对方会显得非常吃力。

优势谈判者对此深有体会，他们不会把自己的观点强加于人。

相反，他们会接受对方的看法，并在对方的立场上设法让对方接受自己的想法。

这是自愿接受和强迫给予的区别。

优势谈判者的目标是要达到一个有利于双赢结果。

在现代商务活动中，双赢已经是人们高声疾呼的口号，但是真正做到双赢却并不常见。

现实交易中的许多情况中，双方的目标都是一致的，你想要的东西往往就是对手要争取的对象，要达到双赢非常困难。

但是，优势谈判技巧就能为我们平衡这种利益关系，从而实现双方的共同利益。

因此，所谓的优势谈判，其实就是一种在你保证自身利益最大化的同时也让对方感觉赢了的谈判。

针对人们的利益冲突，优势谈判的技巧就是教会你怎样在谈判桌前取得胜利，同时又让对方感到满意，并且感觉赢得了谈判。

要知道这种感觉并不是虚假而短暂的，而是真实而长久的，以至于对方往后寻找合作伙伴时常常都会想起你。

尽管你会觉得不可思议，但是这些谈判技巧的确能使你拥有这种不可思议的能力。

如果你学会了这些技巧，并将其运用到实际的谈判活动中，你将会成为谈判桌上真正的赢家。

## <<优势谈判技巧>>

### 内容概要

不管是在现代生活中，还是在现代商业中，谈判都无处不在。

绝大多数人的人生都是一个永不停息的博弈过程。

在每一次博弈中，要想实现最佳目标，是需要掌握谈判技巧的。

《优势谈判技巧》以通俗的语言，系统地介绍了为取得谈判中的优势而应该掌握的48个技巧，具有很强的实用性和可借鉴性，可以帮助读者即读即会，从容自如地应对各种商业活动。

《优势谈判技巧》适合于想在商业谈判中掌握谈判技巧的各种人群。

## &lt;&lt;优势谈判技巧&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 优势心理先树立——做好谈判前的准备1. 对谈判时间做好规划和掌控2. 不可小视勇气和信心3. 为谈判准备多个“选项”4. 把自己的心情放轻松5. 一定要摸清对手6. 看破对手的目标, 掌握主动权7. 掌握对手的谈判底牌8. 组建强有力的谈判团队

第二章 知己知彼方可胜——详细了解自己和谈判对手9. 让对手觉得我方很有实力10. 明确自己的底线和筹码11. 战略上, 你要轻视对手12. 达成内部的共识13. 巧放烟雾弹, 干扰对方的判断14. 唱“红脸”与“白脸”者要通力合作15. 了解法律对双方可能的影响16. 为可能的谈判失败做好准备

第三章 步步为营巧应对——不同阶段采用不同策略17. 谈判开始要敢于抬高起点18. 永远不要接受第一次还价19. 掌握好摊出手中“王牌”的时机20. 不要陷入对抗性的谈判中21. 松动对方的立场22. 与对方破裂也是一种策略23. 平衡好杀价与让步24. 做好收尾的工作

第四章 解决问题减压力——化解谈判中的棘手问题25. 利用自身所没有的权限26. 培养原则式谈判方式27. 借助“中立的第三方”, 化解僵局28. 运用“不道德”的谈判策略29. 掌握解决冲突的艺术30. 把握住谈判的压力点31. 攻克对方所谓的“底线”32. 达成协议时, 争取对方的最后让步

第五章 掌握主动占优势——熟练运用主动出击的技巧33. 直接挑战对方的“重量级人物”34. 谈判中也要有“冒险精神”35. 创造对自己有利的局面36. 对自己的观点附以客观的依据37. 永远不要相信对手提供的信息38. 借结盟以壮大声势39. 升高谈判的情势40. 可以适当制造谈判的僵局

第六章 提升自己勤学习——了解和成为优势谈判高手41. 双赢是谈判的健康状态42. 优势谈判有原则43. 向优势谈判高手学习44. 树立优势谈判的态度和信念45. 培养胜过对手的实力46. 优势谈判要有驱动力47. 了解各国的谈判特点48. 勤于实践, 勤于总结参考文献

## &lt;&lt;优势谈判技巧&gt;&gt;

## 章节摘录

3.为谈判准备多个“选项”在谈判中拥有更多选择的一方往往能占有较大的优势。

在生活中，大多数交易，人们都有多种选择。

如人们在购物的时候，常常会货比三家。

目的是了解同类产品的性价比，从而挑选最为满意的产品。

同时，人们在对比的时候，还会充分了解商品的情况和市场价格，而对于销售一方来说，最怕的也是顾客们的货比三家。

多个“选项”是一种谈判筹码如果我们必须买下对方的产品或服务，我们就会变得非常被动。

相反，多一些选择，即使对方态度强硬，或是提出一些过分的要求，我们也可以果断地回绝：“那好吧，我不买了，我从别的公司购买。”

商品买卖中，需求与供给的平衡状况是决定双方“选项”多寡的重要因素。

对于供货商来说，所提供的产品需求量越大，对自己就越有利。

反之，供大于求，顾客就越有利。

对于生产商来说，所生产的产品性价比越高，或所提供的产品或服务越独特，对自己也就越有利。

这就是一些口味独特、服务周到的餐饮企业能够保持长久竞争力的原因。

对于商家们限量版的产品，他们可以理直气壮地对顾客说：“如果你不能接受这个价格，我就不能卖给你。”

而对于客户来说，如果你有非常诱人的购买力，那么，你就会成为供货商们竞相争抢的对象，这时候，在谈判中你就会居于有力的地位。

如果我们自身有多种选择，尽管对方一再施加压力，我们也可以岿然不动。

有时候即使是谈判出现僵局，我们也能骄傲地终止谈判，就算最终谈判破裂，我们也不会有多大损失，这也是谈判中强硬态度产生的重要原因。

A公司为许多企业提供电脑配件。

其产品行业内，口碑一直不错，拥有许多大客户。

B公司是其中一家客户，每年都会从A公司购买大量的配件。

但是，新一轮合作的时候，双方却发生了分歧。

B公司执意要让A公司给其15%的优惠，而A公司却只能提供12%的优惠，最终双方的谈判陷入僵局。

按理来说，A公司优质的产品，所能提供的优惠额度已经是非常优厚的了。

而且一直以来双方都保持良好的合作关系，B公司对A公司的产品也称赞有加，但是B公司却不顾多年的合作情意，执意要求降价，这非常奇怪。

于是A公司进行调查后发现，B公司同他们的一家竞争对手有过多次接触，而且该竞争对手还给出了一个非常优厚的条件。

为此，A公司的负责人积极接触B公司。

虽然没有直接降价，但是在其他的条件上做出了许多让步。

最终B公司欣然接受了对方的意见，双方顺利达成协议。

## <<优势谈判技巧>>

### 媒体关注与评论

“全世界赚钱最快的办法就是谈判！”

——美国前总统克林顿的首席谈判顾问 罗杰·道森所以，按照我的谈判经历，当你真实地、真诚地、怎么想就怎么说的时候，反而更容易促使谈判。

所有的商业谈判都一样，不要有太多的乞求，不要走到谈判桌边就希望价格很便宜。

如果一开始就动机不纯，那最后很容易出问题。

——千橡互动集团董事长兼CEO 陈一舟谈判是没有胜负的。

谈判的结果不过是企业的实力、当时的环境、管理者的想法和企业需求的综合反映。

谈判的结果应该是双赢，要大家都觉得划算，事情才可能做下去。

如果只有一方觉得赢了，而另一方觉得输了，即使谈判结果暂时得到了执行，最终也不会长久。

——光线传媒总裁 王长田

## <<优势谈判技巧>>

### 编辑推荐

《优势谈判技巧》：谈判能力是成为合格的企业家和管理者的必备素质。有经验的谈判者可以比新手为公司提高（或节省）约10%的卖价（或买价）。树立优势谈判是有章可循的，48个谈判技巧，让你迅速成为谈判高手。《优势谈判技巧》适合于想在商业谈判和生活中掌握谈判技巧的各种人群。

<<优势谈判技巧>>

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>