

<<一看就懂>>

图书基本信息

书名：<<一看就懂>>

13位ISBN编号：9787212058906

10位ISBN编号：7212058904

出版时间：2013-1

出版时间：陈育婷、李孟杰 安徽人民出版社 (2013-01出版)

作者：陈育婷

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>

<<一看就懂>>

前言

一名顾客走进一家服饰店，想要购买衣服。

店家把原本要卖399的衣服故意先喊价到499，让顾客杀价，等顾客杀到399再以一种无奈的口吻成交。事实上这个常见的买卖过程就是一种谈判的技巧，顾客杀了100原以为赚到，而店家也如愿以偿以399卖出得到了预期利润，这也算是一种谈判技巧，最终也达到了店家所需的利润目的。

在积极追求成功的商业市场，每一个人都需要运用谈判缔造商机，如资源分配、交易买卖、销售过程中的条件谈判、乃至于劳资双方的谈判协议等等。

如何使自己拥有筹码与人谈判？

以商业来说，用谈判还不如说是如何使自己的局势比人强，得到自己想要东西的一个方式。

比如说，如果以店家与顾客来说，总会碰到有人喜欢杀价，而店家所想要的是把物品以高价卖出得到最高的利润，但是以顾客来说，则是希望以最低的价格买到最好的物品，所以店家该用什么方式来获得最高利润？

企业间靠谈判来交换资源利益或是结盟合作来赢得更大的机会。

“谈判能力”是一个企业能否在竞争环境中取得较佳优势的一个重要关键！

商业谈判的能力，不但是积极达成交易的重要武器，也是企业提升竞争力的途径之一。

军事上有句话说：“战略错误，战术很难扭转；战术错误，战斗则很难取胜。

”这个道理用在谈判上也一样。

“目标错误，就难以制定策略；策略错误，就难以制敌先机。

”最后当然也离目标愈来愈远。

很多老实人虽然坐上谈判桌，却不了解谈判是弱点间的对话，而不是一场公平竞争。

老实人喜欢把生活中的美德，例如老实不做作、仁慈体贴、发扬同理心、绝对信任等习惯搬上谈判桌，以为对方会同样以礼相待，这种心态根本就是自寻死路，因为坐上谈判桌等于一场战争即将开打，你单方面决定停火、释出善意的结果，就是被对方打成蜂窝当垫背。

想要避免这种后果，每个谈判桌的老实人都应该明白，想成为出色的谈判专家，不管你私底下多忠厚老实、善解人意，只要上了谈判桌，你所代表的就不只是你，而是代表所有委托你进行谈判的人。同时你也要认清，“老实”正是谈判桌上最大的弱点，因为老实人不仅不懂虚张声势的重要，甚至还会对对手有问必答、心怀同情，最后损耗的还是委托人(包括自己)的利益，我想这是除了你的对手外，谁都不乐见的结果。

所以，千万别在谈判桌上以老实人自居，这并不会成为让人赞许的美德，只会让你的委托人痛彻心扉，连带影响你未来的前途。

诚实的观念，倾向“选择性的事实”，可以不说，但不必说谎，这样在道德和现实上都可兼顾。

很多人会把谈判结果归责于“运气”上，例如：“这次运气不好，遇到那个人。

”“要不是他们半路杀出一个程咬金坏事，也不会变这样。

”“这次超倒霉的，我遇到的委托人根本不知道自己需要什么，没有目标要怎么和对方谈？

”其实，谈判进行时，要多方的准备数据，当局势对我们有利时，我们也不可以过度乐观，要步步为营，小心谨慎，清楚明确地掌握整个谈判的过程，避免过度乐观影响谈判效果。

本书就是以生活化的实例，搭配拟人化逗趣的插图的方式，告诉你如何作谈判前的准备，如何让对手觉得无路可退，永远买你的账，让你在各种谈判过程中总是胜利的一方，拥有更多的筹码，进而创造出好的业绩。

<<一看就懂>>

内容概要

《一看就懂:超级业务员一定要学会的90个说话技巧》全面破解顶尖业务谈判的致胜秘笈,让你立即学会谈出无中生有的好生意。

不管你是谈判新手还是沙场老将,都能从中学会在协商中获胜,以抢得成功的先机。业务是“谈”出来的,纵横商场必备的“谈判术”,让你练就开口就是赢家的好功夫。

作者简介

陈育婷，培训师，对公共关系及人际心理有深入的研究，有丰富的业务及公关经验，尤其是对“谈判学”有深入的研究。

书籍目录

第一章好业务是谈判高手 1—1伸手不打笑脸人 1—2业务是谈出来的 1—3态度决定胜负 1—4给客户最好的第一印象 1—5靠领袖魅力谈出好生意 1—6美式作风案例 1—7站在对方的角度上 1—8用气势压倒对方 1—9幽默化解危机 1—10不骗人也可以推销 1—11不动声色潜移默化 1—12判来自个人因素 第二章纵横商场必学“谈判” 2—1谈判来自个人因素 2—2谈出无中生有的好生意 2—3把握插话的分寸 2—4应用解决问题 2—5谈出好薪资 2—6恰到好处的拒绝别人 2—7商场竞争的必备技巧 2—8价格是谈出来的 2—9取悦上司及合作伙伴 2—10人际中，小事就是大事 第三章天时地利策略的运用 3—1环境资料收集 3—2为对方找一个成交理由 3—3创造无形靠山 3—4期盼认同自己的人出现 3—5建立欲望诉求 3—6善用恐惧心理 3—7用价值取代价格 3—8诚实可以提升你的人品 3—9使用对方的语言 3—10信任度是谈判的优先筹码 第四章分析对手的谈判风格 4—1实际型对手 4—2亲切型对手 4—3分析型及表现型对手 4—4何谓“双赢”的谈判 4—5掌握问话技巧 4—6善于看人戴帽子 4—7做人比做事更重要 第五章如何利用数字工具加强谈判技巧 5—1运用在线工具 5—2电话、电子邮件的谈判秘诀 5—3录音笔训练好口条 5—4数字商品帮你抢得先机 5—5善用统计报表 5—6用框架让对方填故事 第六章开口就要当赢家 6—1准备好才开口 6—2见人说人话，见鬼说鬼话 6—3不轻易接受首次开价 6—4避免正面拒绝 6—5掌握“最后一句话”的所有权 6—6“差价均分”策略 6—7该说“不”就别客气 6—8不开口也是好话术 6—9找出定案的关键人物 6—10威胁也可以很动听 第七章善用“谈判压力” 7—1掌握时间紧迫性 7—2底价由感觉决定 7—3随时做好掉头就走的准备 7—4留意对手的声东击西 7—5让对方先做出承诺 7—6用对钓饵事半功倍 7—7向对手道贺 7—8被拒绝也不是坏事 第八章老实人常犯的禁忌 8—1“老实”本身就是死穴 8—2借助第三者的威名 8—3永远要思考替代方案 8—4要积极，但别操之过急 8—5不装懂、不插嘴 8—6谈判对事不对人 8—7分清楚意见与事实 8—8以退为进的是陷阱 第九章“逆转胜”百分百成交技巧 9—1为对方贴上标签 9—2抢救临时变卦的残局 9—3善用说“是”的权利 9—4小心弄巧成拙 9—5全身而退 9—6劣势地位靠二软解救 9—7创造共同语言 9—8制造疲于奔命的假象 9—9学会刻意“忽略” 9—10让对方无路可退

<<一看就懂>>

章节摘录

版权页：插图：为对方找一个成交理由 有经验的房屋中介业务可以很快地分辨出卖方客户的类型，从心态好坏和房子卖相去判断案件的难易度。

其中最怕碰到产品不好的房子，且屋主心态很强势，不愿意降低价格。

遇到这样的客户，有经验的房屋中介业务员除了会主动分析市场行情外，也不会急着马上要求屋主降价，通常经过1个月后，看屋的人变少了，屋主自然软化，这时再进行沟通，调降价格也更容易。

有时候屋主不愿降价，其实是有难言之隐。

一名业务曾经接过一个案子，菜市场中最好的黄金店面求售，当时店面的屋主是一位老太太，她说自己年纪大，没办法继续卖水果，想把店面卖掉。

老太太开了3,800万元的天价，虽然是地段最好，每月有二三十万元的租金收入，但是行情不过2,000多万元，几次与老太太沟通降价，总是不得其门而入。

一般业务员遇到这样的瓶颈很快就放弃。

但是这名业务员却不放弃，每天早上到市场摆张桌子，挂着“售黄金店面”的牌子、发传单，下午四五点就陪老太太收水果摊，两个月下来，不但对当地市场的生态了如指掌，诚恳的态度也感动了屋主，使其卸下了心防。

在一次聊天中，老太太才透露，其实卖掉店面也是迫不得已，为替欠债的儿子偿债，加上为自己退休留下些老本，才想多卖一点钱。

当对方愿意说出卖屋的真实动机，一切就好谈了。

这位业务员认真替老太太做了完整的理财规划，包括儿子债务需求以及退休后的资金需求，那间黄金店面最后以2,800万的价格售出。

要洞悉客户心，其实不是没有蛛丝马迹可循。

以买卖房屋为例，卖方是不是投资客，其实一看就知道，通常投资客只在乎能不能获利，对于房屋的状况比较不在乎，且考虑的是能不能短线脱手，因为这些人多半资金压力比较大。

面对这类型客户，专业分析市场行情，提供进场时机点，才能满足对方的需求，同时要不断地替对方找到一个成交的理由。

谈判时的实用步骤 正面的开场白 赞美对方的工作情况或成就。

表达想法 陈述完事实后，表达你对这个状况的想法。

编辑推荐

《一看就懂:超级业务员一定要学会的90个说话技巧》全面破解顶尖业务谈判的致胜秘籍，让你立即学会谈出无中生有的好生意！

不管你是谈判新手还是沙场老将，都能从中学会如何在协商中获胜，以抢得成功的先机！

<<一看就懂>>

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>