第一图书网, tushu007.com

<<谈判的诡计>>

图书基本信息

书名：<<谈判的诡计>>

13位ISBN编号：9787229034733

10位ISBN编号：7229034736

出版时间：2011-3

出版时间：重庆出版社

作者：刘伟毅

页数：239

字数：340000

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

<<谈判的诡计>>

内容概要

只要你在吃谈判，或者准备吃谈判这碗饭，那么你就离不开这本《谈判的诡计》！
它的范围从胜势的紧追不舍保持优势，到攻势的切中要害加强力度；从相持阶段的剑走偏锋突破谈判僵持，到劣势谈判的以退为进，逆转形势；甚至到败势谈判的韬光养晦变种方式求和胜利，都有所探讨，有所发掘，有所创新。
这本《谈判的诡计》里面，没有难以理解的大道理，这一点就是本书的特色所在，书中尽数的都是通俗易懂，拿来就用的好计谋。
聪明漂亮，就是我们的目标；简单有效，就是我们的要求；方便实用，就是我们的承诺。

如果你没有准备做一个专业的谈判高手，那也不要错过这本书。
因为生活无处不存在谈判，无论是求职时讨论工资待遇的高低，还是工作时准备要求加薪或者升职，甚至在日常买卖中的讨价还价，都是需要谈判的技
巧。
并且这种谈判的直接受益者就是自己，而不是其他，所以这种谈判也是最让人眼红的一种战争，也许你的一次谈判胜利就会抵得过自己几年的辛苦劳作。

总之，这本书就是让你了解谈判，轻松掌握其中的诡计，为自己赢得最切实的收益。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

刘伟毅
现任锐麒国际投资机构执行董事长，曾任人民日报人民网（北京）招商频道投资总监，中国国际工业联合会任总裁助理兼任（北京）投资中心总经理。

2007年5月至今，任清华大学工业工程系企业总裁研修培训教务副主任。

曾培训和服务的企业有：中国惠普有限公司、上海摩托罗拉通信产品有限公司、深圳发展银行、太大药业、蒙牛集团、富士康、武汉钢铁公司、正大药业、江西济民可信药业、丽臼集团、远东国际、杜邦中国等。

第一图书网, tushu007.com

<<谈判的诡计>>

书籍目录

Part1 胜势谈判须趁势：紧追不舍保持谈判优势
施威法：施威让你赢得谈判先机
卖乖法：卖乖打动谈判对手
暗示法：暗示给足对手面子
借力法：借力用力事半功倍
分寸法：拿捏分寸显示实力
耐心法：拿出耐心，赢得谈判/38
事例法：事例是最有力的武器
Part2 攻势谈判必求胜：切中要害加强谈判攻势
利益法：让你的对手看到利益
激将法：请将不如激将
倾听法：学会倾听对手的语言
钓鱼法：与敌人结盟
洞察法：洞察谈判中存在的利害关系
应变法：敌欲动，我先动
试探法：拐弯抹角试探法
拆台法：杀杀对方的气势也是为了更好的谈判
Part3 相持阶段力求新：剑走偏锋突破谈判僵持
露丑法：不怕露丑方能“短处”变“长处”
反击法：谈判需要犀利反击
攀缠法：软磨硬泡攀缠到底
蒙蔽法：蒙蔽对手求上风
矛盾法：针锋相对，适时回击
把柄法：用把柄牵制谈判对手
关系法：鹬蚌相争，渔翁得利
恐吓法：抓住弱点，适时恐吓
Part4 劣势谈判可逆转：以退为进逆转谈判劣势
隐藏法：假痴不癫隐藏你的实力
露拙法：露拙分散对手竞争意识
逆反法：顺水推舟，将计就计
诚意法：诚意赢得同情和信任
沉默法：沉默制造压力
虚张声势法：引导对手错误判断
Part5 败势谈判唯求和：韬光养晦求和即是胜
换题法：把握时机，转换话题
配合法：黑脸白脸密切配合
示弱法：主动示弱，让对手无计可施
缓兵法：巧用缓兵，争取更有利时机
下台法：借机下台，摆脱谈判窘境
反悔法：该反悔时不怕反悔，避免陷入谈判圈套
装傻法：装傻到底，做到大智若愚

章节摘录

版权页：插图：本案例中，亚利加尼德集团公司是洛克菲勒的重要竞争对手，而铁路运输集团又和其他的石油公司可敌可友，那么既可以在运输成本上占据优势，又可以在价格竞争中与对手拉开距离，对手便会惨败在价格因素上。
丘吉尔的那句名言在生意场上同样适用，生意场上没有永远的敌人，只有永恒的利益。
朋友和敌人是相对的，如果敌人变成了朋友，那不就少了一个敌人吗？
在销售市场上，竞争对手也是相对的，如果采取企业联盟的方式，企业不但降低了销售成本，而且会拥有更加广阔的市场空间。
企业甲与乙进行谈判，企业乙处于劣势，企业乙便可以引入第三方参与谈判。
一方面第三方调节可以抑制企业甲的机会主义行为，从而进行平等谈判，增强企业乙的谈判力与信心。
另一方面第三方介入可能带来新的建设性方案，从而避免双方陷入僵局。
另外，在双方达成协议后，第三方还可以监督协议的执行。
例如企业乙可以邀请行业协会来参与谈判，行业协会对行业的了解程度与行业影响力可以帮助抑制企业甲的机会主义倾向与商务谈判的连锁反应，从而使谈判趋向公平。

编辑推荐

揭开商战中谈判成功的真相　　提高谈判效率的最佳方法　　全面覆盖了谈判的各个阶段，对于各种局势，都有相应的谈判技巧可以参考运用。

系统性强，详细的分析了谈判者的各种心理，并可在日常生活中找到端倪，有利于读者的理解和灵活运通。

谈判技巧材料来源广泛，设计精当，每一章节中都有相应的谈判案例及技巧分析，有举一反三之功效。

第一图书网, tushu007.com

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