第一图书网, tushu007.com

<<达成交易的完美谈判>>

图书基本信息

书名：<<达成交易的完美谈判>>

13位ISBN编号：9787301127681

10位ISBN编号：7301127685

出版时间：2007-10

出版时间：北京大学出版社

作者：刘必荣

页数：205

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

<<达成交易的完美谈判>>

内容概要

为什么许多商业人士在谈判桌上横冲直撞，毫无斩获？
为什么很多大的集团把谈判技巧的训练变成主管晋升的必修课程？
谈判技巧已然成为职业人士的必备技能。
无论是对内沟通，还是对外交流，都不可或缺。
然而，谈判不仅仅是沟通，它需要在职场的“食物链”里布局，去借力使力；也不单单是雄辩，辩论是“封他的口”，谈判是“赚他的心”。
谈判是和对方一起决策的过程，是一种智慧和艺术。
本书对谈判的全过程进行了详细的指导，告诉你如何检验谈判的筹码，如何做好谈判前的准备，如何选择合适的谈判时间和地点，如何组建谈判团队，上桌后如何出牌，如何和对方“推”、“挡”，如何说服对方，如何恰当收尾。
同时，本书还对不当的谈判观念予以纠正，帮你树立正确的谈判意识。
学习本书，既可以掌握谈判各环节的技巧，还能把控谈判的节奏，获得谈判的主控权，争取谈判的双赢！

<<达成交易的完美谈判>>

作者简介

刘必荣，福建福州人，1957年生于台北，台湾地区最权威的谈判学专家，现任东吴大学政治系教授、和风谈判学院主持人。
台湾政治大学外交系学士、约翰?霍普金斯大学国际关系硕士、弗吉尼亚大学国际关系博士。
刘必荣研究谈判理论长达20余年，并长期致力于谈判观念与谈判艺术的推广。
从1988年开始，他就在各大企业主持谈判研讨会，并为海基会、台湾地区政经部门定期讲授谈判技巧课程，受众数以万计。
1990年，成立和风谈判学院，针对政府与企业界的需要，开设各种不同谈判讲座。
同时出版《谈判》杂志，推动研究谈判技巧的风气。
刘必荣颇受两岸企业界人士的推崇，并且经常往来于新加坡、马来西亚等国家传道授艺，著有10余本谈判专著。
很多知名企业都把刘教授的课程作为主管晋升的必修课程。
刘必荣服务过微软、摩托罗拉、IBM、惠普、戴尔、麦当劳、肯德基、统一集团、雅芳等众多知名企业。

<<达成交易的完美谈判>>

书籍目录

序第一章 检验谈判的筹码　一、谈判的本质是实力的角逐，还是心理的较量　二、角力——谈判中的八个重要筹码（一）能惩罚他吗（二）有东西赏吗（三）有退路吗（四）有时间熬吗（五）有法律可借力使力吗（六）有专业知识吗（七）能暂时糊弄他吗（八）敢耍无赖拒不让步吗　三、筹码的博弈（一）每一个时代所需要的东西不一样　（二）每一个社会所需要的东西也不同　（三）你拥有对方想要的金钱与物质吗　（四）你拥有对方想要的行为吗　（五）你的能力有展现的记录吗　（六）对方相信你拥有吗第二章 准备谈判的七大要件　一、处理好你的关系（一）中国人处理关系的思维方式（二）想办法简化你的交情（三）对内跟对外谈判的战术使用各有不同（四）用让步“养”关系（五）用分享资讯与研究成果“养”关系　二、选择合适的沟通渠道（一）面对面>打电话>写信（二）写信沟通的适用情境（三）如何约对方面对面沟通（四）打电话沟通的技巧　三、分清利益层次，把握谈判结果（一）利益的三个层次——Must、Want、Give（二）谈判的五个结果——赢、和、输、破、拖　四、让你的要求具有正当性（一）要求要用柱子来支撑　……第三章　谈判的结构安排第四章　谈判桌上的说服技巧第五章　投石问路——谈判桌上推的功夫第六章　坚守阵地——谈判桌上挡的功夫第七章　谈判的收尾与解题

编辑推荐

谈判是和对方一起决策的过程，是一种智慧和艺术。
学习《达成交易的完美谈判》，既可以掌握谈判各环节的技巧，还能把控谈判的节奏，获得谈判的主控权，争取谈判的双赢！
注：本书附配套光盘。

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