

<<广告谈判技巧>>

图书基本信息

书名：<<广告谈判技巧>>

13位ISBN编号：9787500534419

10位ISBN编号：7500534418

出版时间：1998-04-01

出版时间：中国财政经济出版社

作者：王忠诚

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>

## <<广告谈判技巧>>

### 内容概要

本书论述了广告策划的基本原理、广告战略策划、广告主题策划、广告对象策划、广告方式策划、广告效果测定等。

广告策划是广告运动的主体，是达成广告目标的成功之路。

本书汲取了系统论、信息论、控制论的基本原理，从谋划的角度对广告活动的多种策划进行了分析和探讨。

每章

后面都有案例与案例评价，具有较强的操作性。

## <<广告谈判技巧>>

### 作者简介

王忠诚 男，1965年生于吉林省长春市。

法律系毕业，广告学副教授。

并

研修过新闻学、广告学、公共关系学等多门学科。

作者1988年开始从事广告科学、艺术研究、公共关系等工作。

曾在深圳

世界建筑导报社任采访部副主任、深圳南方广告公司业务部主任。

现任吉林省

松花江大学广告系主任、吉林省百思特国际广告博览有限公司策划总监、长春市广告研究会会长。

## <<广告谈判技巧>>

### 书籍目录

- 1.谈判的概念
- 2.谈判的类型
- 3.谈判的结构和谈判的动态模式
- 4.谈判的特点
- 5.谈判的指导思想
- 1.前期准备
- 2.谈判议程的安排
- 3.谈判地点的选择
- 4.正式谈判阶段
- 5.磋商与结束
- 第三章 广告谈判技巧
- 1.以情获胜
- 2.“钓鱼”策略
- 3.安全对话
- 4.以新获胜
- 5.以诚求胜
- 6.参与劝说法
- 7.软硬兼施
- 8.示弱取胜
- 9.以奇制胜
- 10.“货比三家”
- 11.开放策略
- 12.留有余地策略
- 13.调和折衷战术
- 14.期限策略
- 15.故布疑阵
- 16.浑水摸鱼
- 17.边打边谈
- 18.以攻为守的策略
- 19.以其人之道还治其人之身
- 20.虚张声势
- 21.慎重让步
- 22.后发制人
- 23.休会策略
- 24.以逸待劳
- 25.激将法
- 26.速战速决
- 27.曲线求利
- 28.车轮战术
- 29.踢皮球策略
- 30.私下接触
- 31.以柔克刚
- 32.按兵不动
- 33.先苦后甜的策略
- 34.谈判环境选择

## <<广告谈判技巧>>

35. 强调对方优势使谈判成功
36. 三幅画烧掉二幅的谈判术
37. 俄罗斯贸易代表出价低让价慢战术
38. 招徕名人的“店规”
39. 日商谈判 轮番进攻加突然袭击
40. 美商谈判前的放风
41. 美英互相猜疑，我方稳操胜券
42. 哈默让竞争者就范
43. 亮底牌策略
44. 电话谈判的技巧

### 第四章 论辩故事分析

1. 周总理妙语惊人
2. 鸡鸭鱼肉
3. 惊天动地人家
4. 下雨天留客
5. 孔圣人打擂
6. 妙婚书巧嫁奇丑女
7. 林肯的辩护词
8. 法不加于尊
9. 明天吃饭不要钱
10. 半鲁席候驾
11. 阿凡提和法官
12. 纳妾和纳夫
13. 郭沫若巧驳陈诚
14. 凡有酿具者皆杀
15. 万货全
16. 包公智点鸳鸯谱
17. 毛主席万岁我万岁
18. 祝枝山巧语惩恶人
19. 蟠桃会舌战王母
20. 诸葛亮智激周公瑾
21. 新三纲
22. 诸葛亮辩胜诸葛瑾
23. 嫁给希特勒
24. 杨子荣舌战小炉匠
25. 索取精液诉讼案
26. 一颗县印
27. 黄播绰圆梦
28. 诸葛亮舌战群儒

### 第五章 广告谈判人员素质

1. 广告人员素质
2. 广告谈判人员
3. 广告谈判人员遵循的准则
4. 提高广告谈判人员的素质
5. 进一步提高广告专业公司的素质

### 参考书目



<<广告谈判技巧>>

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>