

<<谈判的艺术>>

图书基本信息

书名：<<谈判的艺术>>

13位ISBN编号：9787504480088

10位ISBN编号：7504480088

出版时间：2013-4

出版时间：中国商业出版社

作者：张然

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>

<<谈判的艺术>>

前言

如何在瞬间攻克对方的心防、打动人心，从而在谈判中实现合作、达成目标、消除误解、增强信任，是每个人必须掌握的生存术。

历史上，刘邦在鸿门宴上刚柔并济，保存了最后的生机，日后逼得项羽乌江自刎，开创了大汉数百年基业；三国时期，刘备三顾茅庐，与诸葛亮隆中之对，谈出了三分有其一的天下一统；赵匡胤杯酒释兵权，以兵不血刃的智慧实现了政权的稳定……这些都是老祖宗留给我们的谈判大棋局与大智慧。

今天，谈判是一项极为普通的事，绝大多数人几乎每天都在进行各种各样的谈判：丈夫与妻子对于家庭储蓄是用来购买洗衣机还是摩托车争执不休；儿子与老爸老妈谈判期末考试得了一百分的特殊奖励，是每天多给些零花钱还是买一台游戏机；一位顾客在商场里正与售货员唇枪舌战，讨价还价；在办公室里，您可能正与某某公司的总经理吹胡瞪眼，抗议他提供了冒牌货，等等。

以至于每天拿起报纸，上面也是中美知识产权谈判、法美间谍案纠纷谈判、俄罗斯世贸谈判、企业收购谈判之类的内容。

可以说，谈判是每个人生活的一部分，而修炼谈判的本事，瞬间赢得人心，就是你我成功的必杀技了。

每个人从对地位和财富的渴望到最后的成功都需要有一个连接的纽带，可以说，谈判话术就是这个推手，它带你以不同于以往的方式看待谈判，帮你化解对谈判的误会，帮你掌握成功之道。

谈判贵在抓住谈判对象的内心，步步为营，赢得谈判。

怎么在最短的时间里了解一个人的特点，并从人出发布置谈判策略，正是这本书的精髓所在。

它教会你如何读懂人的心思，读懂人的性格，读懂和不同人谈判的规律。

也许你曾经接受过专业的谈判指导，也学习过并且试图利用过不少谈判技巧，但是我们这里讲到的谈判策略绝对是专业的谈判老师没有教给你的，是你上再贵的培训班也学不到的！

因为这里讲到的谈判策略都是拿来即用的。

无论你是一位谈判新手，还是久经商场的谈判老手；无论你是一位家庭主妇，还是一位大学生；无论你是无意间发现了这本书，还是经朋友介绍开始关注到这本书；无论你是在第一时间就发现了这本书，还是很多年后才看到。

相信我，朋友，这本书会为你开启一个新的视野，只要你静下心来读读，不管是日常生活、商场购物、谈恋爱、交朋友，不管你出于何种目的选择这本书，你会发现谈判无处不在，你需要的东西就在这里。

每一个普通人都有可能成为生活中的谈判高手，你也不例外！

<<谈判的艺术>>

内容概要

《谈判的艺术:如何通过谈判赢得你想要的一切(畅销珍藏版)》针对每一具体情景选择适当的谈判技巧、随机应变,使用高明的谈判策略以保证自己的利益,并带来双赢的结局。事实上,每个高明的谈判专家并非天生,每个人都能通过认真学习谈判艺术、潜心积累谈判经验而成为杰出的谈判者。当你学会了谈判,在生活各方面你都能争取到更多!

<<谈判的艺术>>

作者简介

张然，女，祖籍辽宁，北京师范大学文学学士，曾在美国学习工作，从事出版行业多年。曾主持策划多部畅销书作品，出版过多部励志图书，其中包括《现代礼仪规范读本》《压力决定动力》等系列图书。

<<谈判的艺术>>

书籍目录

第一章口中乾坤，街头谈判无处不在 1.谈判，和你想的不一样 2.鸿门宴：饭局决定格局 3.三顾茅庐：谈出来的天下 4.舌战群儒：舌尖上的兵马 5.杯酒释兵权：兵不血刃的谈判术 6.砍价：生活中无处不在的谈判 7.升职加薪：做好与老板达成共识的沟通 8.商业交涉：9.谈情说爱：让幸福手到擒来 第二章读懂人性，谈判常识比专业更重要 1.世故：人生最要紧的是人情 2.客套：懂点儿应酬好沟通 3.爱好：重视对方的兴趣 4.和气：学会为人又不得罪人 5.知难：以无理对无理 6.借力：“顺水推舟”的阻力最小 7.包容：没有人喜欢被怪罪 8.守拙：不要表现得比别人更聪明 9.底线：别突破对方的心理防线 第三章摸透意图，成功的谈判从倾听开始 1.知己知彼，百战不殆 2.90%的信息靠耳朵获取 3.在对话中掌握客户的个性 4.判断对方是否有决定权 5.学会倾听，读懂暗示 6.换位思考更易于理解对手 7.找准成功谈判的切入点 第四章攻克心防，把话说到对方的心坎上 1.攻心，才是说服成功的关键 2.不说超乎对方想象的事 3.赞美一句话打赢一场仗 4.像谈恋爱一样谈判 5.用幽默提升你的信任度 6.说出精准数字与信息 7.任何时候不踏进谈话禁区 第五章气场为王，用你的磁场赢得朋友、震撼对手 1.心平气和万事通 2.用你的人格魅力征服对方 3.从开心、交心到关心 4.学会调节自己的心情 5.正能量助你获取谈判优势 6.在气势上压倒对方 7.把对方的秘书变成帮手 8.大气场者都是“愚者” 第六章讨价还价，博弈中看谁更有耐力 1.读懂谈判桌上的众生相 2.掌握讨价还价的策略 3.软磨硬泡，攀缠到底 4.底牌只会在最后一刻掀开 5.用把柄牵制谈判对手 6.拖延时间，争取有利时机 7.利益不在于多少，而在于平衡 8.不要在立场上讨价还价 9.尽量让对方说“是” 第七章进退玄机，准确判断让步的时间 1.如何减少让步的幅度 2.学会应对谈判僵局 3.走出谈判困境 4.别让谈判走进死胡同 5.把握时机，转换话题 6.识破对手的谈判伎俩 7.随时准备离开 第八章中场交涉，远离对抗性谈判 1.绝不在第一时间成交 2.避免对抗性谈判 3.客户看重的是价值，而非价格 4.让对方先做出承诺 5.减价，谈判中只能向下 6.谈的是利益，而不是关系 7.隐藏你的真实意图 8.诱导对方说出实情 第九章谈判策略，用战术轻松搞定对手 1.投桃报李，让对方步步登高 2.用蚕食策略提升议价能力 3.以“理”为中心，“情”是拿来讲理的 4.声东击西，故意透露假消息 5.让你的对手看到利益 6.巧用激将法，请将不如激将 7.虚张声势，让对手错误决策 第十章表面屈就，让对方感觉自己赢了 1.提出夸大要求，勉强让步 2.诱导对手下定决心 3.与大客户谈判的技巧 4.巧用对方的冲动心理 5.书面文字让对方更放心 6.重视谈话的结束语 7.一定要祝贺对方 8.谈妥之后别忘了告别

<<谈判的艺术>>

章节摘录

版权页：那就尽可能不要用整数；如果能用精确的数字说明情况，那就最好不要用一个模模糊糊的大约数字来应付别人。

这种说法用在谈判中一点也不为过，在谈判中涉及的数字问题，要尽可能做到精确，精确，再精确。这是因为，在谈判中，如果不能拿出精准的数字和信息，给对方的仅仅是一个模糊的、大致的，甚至有时候是一种捉摸不透的信息，很可能会影响对方的判断，影响谈判的效果，有时候甚至是最终的结果。

做销售工作的人可能会有这样的问题，明明自己已经把产品的基本信息传达给了客户，完全是如实告诉的，可是客户却好像不能完全放心的样子，迟迟不做出回应。

这个时候即使你再怎么跟对方夸赞自己的产品，也只是一个模糊的概念，对方还是不敢信任你。

那客户到底是在担心什么呢？

其实，可能持犹豫态度的客户连自己都不知道自己在怀疑什么，那么这个时候，销售人员最需要做的就是拿出具体的、精确的数据信息来帮助客户了解产品，增加其对产品的信任度和放心度。

那怎样才能够透露出具体的信息呢？

“实验证明，我们的产品可以连续5万个小时没有质量问题。

”“没错，儿童食品尤其要注意安全卫生问题，我们公司生产的儿童食品经过了11道严格的操作程序，并且公司内部已经进行过5次卫生检查。

”这样的精准数字就很能够说明问题，不仅能够解决客户的后顾之忧，更能够打破客户的担心，也就是我们所说的攻破客户的心防，取得客户的信任。

当然，并不是任何谈判场合使用精准的数据都会取得正面的效果，那就是精确数据使用不当的问题。

<<谈判的艺术>>

编辑推荐

《谈判的艺术:如何通过谈判赢得你想要的一切(畅销珍藏版)》编辑推荐：谈判，无处不在！

谈判，和你想的不一样！

上完这一课，全世界都会听你的！

一场成功的谈判中，专业只占了2%，其余的98%是对人性的观察和应对！

全球最权威有效的人际沟通实战技巧，世界级谈判大师不传秘诀首度大公开！

谈判，并不是什么遥不可及的专业科学，每个人都可以主宰谈判并预见到结果，而且可以不断学习和提高谈判的技巧，你就可以轻松掌控甚至预料到即将进行的谈判进程。

<<谈判的艺术>>

名人推荐

<<谈判的艺术>>

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>