

## <<在销售谈判中胜出的46个技巧>>

### 图书基本信息

书名：<<在销售谈判中胜出的46个技巧>>

13位ISBN编号：9787506489362

10位ISBN编号：7506489368

出版时间：2012-11

出版时间：中国纺织出版社

作者：张超

页数：241

字数：183000

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>

<<在销售谈判中胜出的46个技巧>>

前言

## <<在销售谈判中胜出的46个技巧>>

### 内容概要

没有谈判就没有销售。

从销售员接触客户的那一刻开始，就不可避免地要走向一条通过不断谈判来说服客户购买的道路。在谈判过程中，销售员既要和客户互相合作，尽可能满足客户的需求；又要最大限度地谋求自身的利益，消减客户的过多要求。

本书以销售谈判为主线，为广大营销从业者提供了一套系统性的实战技巧，结合丰富的案例向读者一一解读各种谈判策略与技巧，细致地介绍各种谈判策略的使用要领、适用环境以及应对方法。

本书案例真是，语言风趣，文笔简练，是适用于所有销售人员及销售爱好者的一本好书

## <<在销售谈判中胜出的46个技巧>>

### 书籍目录

#### 第一章 在战胜对手之前先战胜自己——谈判前自我认知的5大技巧

用实力去打持久战  
以专业知识作为谈判依据  
借助相关法律借力使力  
放弃暂时蒙混过关的心理  
握住讨价还价的砝码

#### 第二章 真正的对抗始于准备阶段——做好谈判前准备的6大技巧

深度把握对方心理  
谈判就是一场信息战  
上谈判桌前进行谈判演练  
做好被“拖”的准备  
准备一套替代方案以备万全  
谈判礼仪让谈判自然推进

#### 第三章 把非实质性的过渡阶段过渡好——漂亮开局的5大技巧

一切开始于对方能坐下来谈下去  
投石问路掌控虚实  
虚张声势抬高起点  
量化利益点，与金钱挂钩  
没有权限的谈判者同样存在突破口

#### 第四章 胜利往往取决于战术执行和战场应变——谈判中中局博弈的9大技巧

低级“谎言”背后的耍赖真相  
征服那个关键的“决策人物”  
用“时间表”发出最后通牒  
利用情绪调控绕行谈判“爆点”  
抓住对方需求大做文章  
掌握足够有力的论据

对方的信息要加工利用  
可以促成成交的小让步依旧是上策  
主动提出分摊差价会暴露底线

#### 第五章 难得糊涂是聪明——谈判中僵局处理的7大技巧

“红脸”“白脸”大变脸  
淡自自若看“变脸”不入戏  
装作不明白进行弱势僵局防御  
巧用“最后通牒”推进谈判进程  
“若即若离”让对方先着急  
权衡短期利益与长期利益  
关键时刻“摊”出对方底牌

#### 第六章 有一种撤退叫进攻——谈判中有效让步的7大技巧

用让步拉人情  
可以“分期付款”的让步技巧  
强调凸显自己的让步  
不做没有价值回报的让步  
让步的原则是争取让步利益最大化  
对方的“底线”其实可以“再低一些”  
力争得到对方最后一个“小的让步”

## <<在销售谈判中胜出的46个技巧>>

第七章 谈判拼的就是口舌之功——谈判过程中语言致胜的6大技巧

有计划地提问进行心理侦查

“诈”出真情报，进行反侦察

用“是的，如果”代替“不”

不“还盘”也能达成协议的技巧

轻易不道歉，避免陷入被动

不得不懂的“谈判式”语言技巧

第八章 不抛弃不放弃，坚持原则底线——谈判中坚守原则的5大技巧

谈判永远是项平等交易

谈判的最好结果是双赢

有让步就一定要有回报

用智慧代替“小聪明”

谈判桌上的时间管理

## <<在销售谈判中胜出的46个技巧>>

### 章节摘录

版权页：第一章在战胜对手之前先战胜自己——谈判前自我认知的5大技巧 谈判是一场对抗，其中最难战胜的对手是自己。

谈判前夕，知己必须放在知彼之前，了解自己的实力、知识储备、环境支持以及对谈判结果的承受能力，这是制定谈判策略的基本依据。

只有充分认识自己，才能认清谈判形式，制定科学合理的谈判策略，从而得到谈判利益的最大化。

用实力去打持久战 你的产品销售周期是否允许你将谈判一拖再拖？

你是否有雄厚的资金实力应对谈判僵持阶段的消耗？

这单生意对你来说是锦上添花还是生死攸关？

市场、行业发展与企业现状是你打持久战的阻力还是后援？

最后关头你有一击必杀的杀手锏吗？

如果持久僵持的后果是失败，你承担得起吗？

谈判前的必须制定一个整体的谈判策略，是否要将自己拉入持久战的战场是必须首先考略的关键问题。

。我们经常会听到“谈判是一场耐心与勇气的较量”、“谈判胜在计谋与忍耐”、“谈判重在坚持”等有关于谈判的指导，这些注重方法、心理等因素的说法固然不错，但却忽略了一个最应该优先考虑的因素——实力。

谈判前我们必须正确评估自己的实力，并将其作为制定谈判策略的重要考虑因素。

否则，脱离了实力因素的谈判策略只能是纸上谈兵，更会贻误战机，造成谈判失败的严重后果。

谈判归根结底还是一场实力的较量，当然，这个实力不仅包括双方的经济实力、谈判地位、业务规模等硬实力，还包括谈判团队、应变能力和心理承受能力等软实力。

这些实力决定了你的谈判策略是速战速决还是持久消耗。

一般能进入持久消耗的谈判都是建立在双方实力相当、后备支持稳固、企业运作稳定等条件的基础上。

。谈判前，我们必须清楚的分析自己的现状，是否有实力与对方进入持久战。

如果自己有这样的实力，在谈判条件上要做哪些坚持来逼迫对方就范；自己的实力决定了这场持久战的持续期有多久；如果双方实力相当自己要在谈判策略上进行哪些调整与准备等等，这些都是要根据自己的具体实力预先考虑好的策略问题。

当然，如果己方实力不允许过多僵持，那就要考虑好要在哪些方面进行让步；让步的底线在哪里；哪些是自己必须好好利用的有利条件；要为自己争取到一个什么样的局面等等。

准备万全不惧万变 意大利某钢铁企业要从中国进口大批量的矿石，就矿石价格问题与中方某大型钢铁集团谈判；而中方要从这家意大利钢铁企业进口一批矿石冶炼设备，双方就这两个方面进行了一场双向谈判。

谈判初期，双方的争论的焦点集中在矿石价格定位是按欧美标准还是按中国国内市场的标准上。

中方坚持认为既然是国际合作，就应该按照国际价格体系来定价，而意方代表则认为中国企业对内和对外制定两个价格标准，不符合WTO的有关市场一体化的有关规定，有必要进行调整。

双方各执一词，互不相让，谈判进入艰难的消耗阶段。

经过内部协商，意方代表提出，如果中方坚持自己的定价标准，那么意方会在矿石冶炼设备的定价上有所调整，将在原来的价格基础上提升30%，以示警告。

同时，经过中方多方面了解，意方已经在暗地与东南亚某国矿石企业接触，很可能用比中方报价低很多的价格签下矿石收购合同。

经过认真分析，中方继续坚持自己的报价，但在矿石运输和交货周期上做了一定让步。

因为中方经过分析发现，与意方接触的东南亚矿石公司年矿石产量还不及意方需求的一半，很难在数量上满足意方要求，而且矿石质量较中方相差很大。

中方最大的优势就是产量大，能充足供应，质量高，还有一个东南亚矿石企业没有的优势就是中国政治稳定，经济干扰因素很小，能保证长期稳定供货。

## <<在销售谈判中胜出的46个技巧>>

所以面对谈判的止足不前，中方并没有采取进一步的行动。

经过一段时间的僵持，意方有意放出其与东南亚某国企业接触的消息，并开始暗中与中国其他矿石企业联系。

中方依然不以为意，因为早在谈判未正式开始之前，中方已经与国内矿石企业就矿石价格问题达成了联盟，不怕意方从中作梗。

经过一番折腾，意方最终还是回到了谈判桌上，以国际标准价格收购了中方的矿石，并在中方有所让步的情况下以比较合理的价格出售了矿石冶炼设备。

这个案例中，中方在做好了谈判前的充分准备的情况下，合理分析市场现状、正确认识自己的实力，以不变应万变，最终赢得了这场谈判持久战的胜利。

谈判前的实力分析是对自己实力的一次综合检测。谈判前的实力分析不仅要纵向分析自己的综合实力、谈判目的、发展阶段等自身条件，还要横向分析经济走向、市场发展、行业现状、产品地位等环境问题，只有经过这样全方位立体式的分析，才能对自己的综合实力有一个正确的认识，从而为制定谈判策略提供准确的信息。

从上面的案例可以看出，谈判前对自身的准确分析、定位，是谈判过程中一个重量级的砝码，任对手使出多少手段，都能被一眼看穿，让自己不受任何影响，从而达到最好的谈判效果。

实力越弱，越要做好打持久战的准备。无论你的实力如何，谈判前都要考虑到持久战的问题。

当然了，鉴于实力强弱有别，需要考虑的问题也有所不同。

但是，不能说你没有实力或者不准备进入谈判的持久消耗阶段就不考虑这个可能性。

恰恰相反，越是要避免进入持久战，越要将打持久战的策略准备充分。

因为在你评估对手的同时，对手也在评估你，你的弱点他当然要充分利用，所以，你越不想持久消耗，他越可能将你拖进持久战的战场中来。

有很多办法避免持久战，也有很多策略可以围魏救赵将持久战的消耗与损失降到最低，这将在后面的文章中陆续提到，但这都不是我们在谈判前对持久战准备不充分的理由。

只有事前的充分准备，才能在心理上与战略战术上做到万无一失。

是否要进行谈判的持久战最终的决定因素是实力的强弱，但谈判前对自己实力的准确评估并不全是为持久战而做。

正确的评估自己的实力，是谈判所有环节的需要，也是谈判进行前必须要第一步进行的准备，其事关谈判成败，必须予以充分重视。

## <<在销售谈判中胜出的46个技巧>>

### 编辑推荐

《在销售谈判中胜出的46个技巧》编辑推荐：作为一名销售谈判人员，你需要有心理学家的特质、沟通高手的才智、销售大师的睿智，既要满足客户的需求，处理客户异议，又要达到销售的目的；既要让不同层次的客户满意，又要为公司和个人赢得利润。

《在销售谈判中胜出的46个技巧》对销售谈判中各个阶段所需要的技巧作了详细的介绍，相信会对销售谈判人员的工作起到很好的指导作用。

《在销售谈判中胜出的46个技巧》将助你破茧成蝶，让你在最短的时间内掌握销售谈判技巧，创造一流的销售业绩，成为销售谈判高手。



<<在销售谈判中胜出的46个技巧>>

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>