

<<30天掌握一流谈判口才>>

图书基本信息

书名：<<30天掌握一流谈判口才>>

13位ISBN编号：9787513612449

10位ISBN编号：7513612447

出版时间：2013-1

出版时间：中国经济出版社

作者：华平生

页数：176

字数：175000

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>

<<30天掌握一流谈判口才>>

前言

好口才让你受益一生 科学研究者汤姆士指出：“说话的能力是成名的捷径，它能使人备受关注。能言善辩的人，往往使人尊敬，受人爱戴，得人拥护。

它使一个人的才学充分拓展，熠熠生辉，事半功倍，业绩卓著。

”他甚至断言：“发生在成功人物身上的奇迹，一半是由口才创造的。

”比如，人们都知道比尔·盖茨是世界首富，却很少有人知道，盖茨之所以能够取得这样的成就，并不仅仅因为他是大名鼎鼎的微软公司的创始人，更是因为他有超级的说服力、独特的公众演说能力。

每次做巡回产品演讲时，盖茨必然会在会议上销售他的产品，出色地口头表达能力使人们对微软产品留下了深刻的印象，使其轻易接受产品，进而促进了产品销售，使微软产品的销售额一直处于迅猛增长状态。

口才在一个人成功的道路上，更是有着神奇的魔力。

一个具有超级口才的人，同时也往往会是一个思维敏捷、思路清晰、学识渊博、智慧出众、反映机警、口语表达能力高超、心理素质良好的人，而这些特质出现在同一个人的身上，就足以让他在众多的竞争者中脱颖而出。

这一点在美国的总统竞选中表现得非常明显。

与其说是各方候选人背后的势力在较量，倒不如说是候选人的个人演说才能的超级大比拼，能够成为最后的胜出者的一定是公众演说能力出类拔萃的人。

戴尔·卡耐基在谈到口才时曾这样强调说：“好口才是所有成功者的共同特点。

”所以，从现在开始，掌握出色的表达技巧，就是你为自己的未来、前程所不可不做的大回报的小投资。

希望本系列口才图书助你获得成功的捷径。

<<30天掌握一流谈判口才>>

内容概要

《30天掌握一流谈判口才》由国内顶尖谈判大师华平生汇聚三十年经验，总结出了一套具体详细、实践性强、效果更好的谈判技巧。

教会你如何在谈判桌前取胜，无论你的谈判对手是汽车销售商、朋友、生意伙伴、上司，你都能通过谈判技巧成功地赢得谈判，并且赢得他们的好感。

书中有生动而真实的案例、权威的大师手记和实用的建议，使你在各行各业如鱼得水，享受梦寐以求的人生，走上成功的人生道路。

<<30天掌握一流谈判口才>>

作者简介

华平生，资深沟通训练专家；中国名师学院研发主任；浙大继续教育学院客座教授；上海交通大学成人教育学院客座教授；华东师范大学免费师范生和研究生兼职导师；2009年被评为全球华人十大礼仪培训师；2006中国培训师竞争力排行榜被评为中国十大最具潜力培训师；阿里巴巴特邀视频直播讲师；中华讲师网品牌讲师.....

<<30天掌握一流谈判口才>>

书籍目录

- 1、如何掌握谈判的主动权
 - 一、敢于开出高于自己期望的条件
 - 二、成为称职的“谈判桌演员”
 - 三、心不甘情不愿的策略
 - 四、巧用魅力数字
 - 五、让对方先开出条件
 - 六、避免受对方“情绪战术”的干扰
 - 七、功心说服的技巧
 - 八、看破对手目标
 - 九、描绘“美景”来吸引对方
- 2、讨价还价的一0个技巧
 - 一、挑毛病的技巧
 - 二、利用蚕食策略
 - 三、沉默成交法
 - 四、让步幅度要逐渐减少
 - 五、让步时一定要索取回报
 - 六、别相信“这就是底线了”
 - 七、借用高层策略
 - 八、争取对方的最后一个“小让步”
 - 九、别在谈判一开始就关门
 - 十、掌握让对方让步的“王牌”手段
- 3、打破僵局的策略
 - 一、谈判要有点冒险精神
 - 二、黑白脸战术
 - 三、给对手多几个选项
 - 四、不要把焦点集中到某一个点上
 - 五、给对方一个发泄情绪的机会
 - 六、实施最后通牒策略
 - 七、随时准备离开的技巧
 - 八、用第三方观点当“客观依据”
 - 九、善于借助第三者
- 4、谈判的沟通技巧
 - 一、提高语言表达的技巧
 - 二、倾听应主动给对方反馈
 - 三、巧妙提问，促进成交
 - 四、“挡箭牌”策略
 - 五、善用装傻技巧
 - 六、故意透露信息的技巧
 - 七、引诱对方的好奇心
 - 八、语言表达通俗易懂
 - 九、解决棘手问题的谈判方法
 - 十、先把自己“推销”给对方
 - 十一、多谈价值，少谈价格
- 5、顺利成交的策略
 - 一、以退为进的策略

<<30天掌握一流谈判口才>>

- 二、站在对方的立场上想问题
 - 三、营造让对方吐露真言的氛围
 - 四、守住谈判的底线
 - 五、适时考虑反悔策略
 - 六、平等协商合同内容
 - 七、满足对方的情感需求
 - 八、假定成交，让客户非买不可
 - 九、谈判不是在“瓜分”利益，而是做大“蛋糕”
 - 十、恭喜对方，让对方感觉赢了
- 6、教你更多的双赢技巧
- 一、贬低自己得不到同情票
 - 二、太着急会把对方吓跑
 - 三、理解“强迫”精髓
 - 四、谈判桌上没有绝对的“公平”
 - 五、不得罪你的每一个客户
 - 六、这是谈判，不是赌博

<<30天掌握一流谈判口才>>

章节摘录

版权页： 四、巧用魅力数字人的致命弱点是经不住诱惑。

于是，谈判的内容，就需要围绕诱惑展开，你诱惑我，我诱惑你。

想必大家都看到过这样的情景：在一些临街店铺门前，摆在一个音响，放着很响的重复广播，店铺的门上贴了大红的海报，上面几个大字：“跳楼价，最后3天”，“装修前大清仓，最后两天”。

这些商家用数字来制造稀缺，引起用户的注意。

这是在现实中商家的一些策略，你过一礼拜再去，可能还是“最后3天”。

而在网络上，也有一些利用数字来激励用户采取进一步操作，如有多少人“评价”了，有多少人“购买”了，有多少人“订阅”了，有多少人“顶”了！

以提供销售额和促进对话的目的，如今流行的网上购物、团购网站是最好的例子，在许多网购页面上，经常会显示如“有4782人已经购买”“有34578个好评”，用户往往觉得，这么多人购买，应该可以，我也加入吧，这和排队越多的饭店你越会走进去一样的道理。

诱惑是谈判的目的，同时也是谈判的动机，更是谈判的手段。

在谈判中，有一点毋庸置疑，那就是你一旦提出好的“资讯”吸引对方注意，使对方信服，接下来的谈判过程将会容易的多。

典型案例 案例一 苹果公司首席执行官贾伯斯进行谈判时，喜欢用魅力数字，为自己在谈判中，掌握主动权。

例如，他会说：我们已经在200天内，卖出了400万台iphone，也就是说，每天卖掉两万台。

他不会说：ipad的硬盘容量有5G。

而他会说：你可以把一千首歌装进口袋。

案例二（1）表达一：XX香水成分纯正。

表达二：XX香水的纯度为98.6%。

（2）表达一：XX护肤品几乎纯天然。

表达二：XX护肤品99%纯天然。

以上两个例子中，能给对方强烈冲击力的都是第二种表达方式。

虽然只是换了一种说法，但是这些魅力数字可以让数据变得更加生动、更加贴近我们的生活，更容易让我们理解。

在谈判桌上，使用这些数字，会得到对方更多的赞叹和认可。

几年前，从铺天盖地的电视广告中，可以听到这样的广告词：“8位博士，16位硕士，经过48位专家论证。

”这是“巨能钙”当初的广告词，体现了“巨能钙”注重科技的特点，后来，巨能钙的产品发现了致癌物质被曝光，媒体记者在医院和药房随机采访了20位宁波市民，有16人知道巨能钙这个产品，有8位市民表示本人或其亲属曾服用过。

当记者问，如果发现巨钙中含有对人体有害的化学物质，会怎么处理时，一位大妈紧张地拉着记者的手说：“真的吗，真的有有害物质啊，那可怎么办啊，我老头子，我小孙子都在吃这个钙片呢。

”可见当初“巨能钙”的广告词多么打动人心。

<<30天掌握一流谈判口才>>

后记

本套口才系列图书，经过作者和编辑近两年的努力，终于面世了。

俗话说：“一手漂亮字，一口漂亮话。”

在现代社会，口才的好坏决定一个人的事业成功与否、能力大小。

一个人要想在社会生活中开拓自己的空间，赢得他人的认同，就要精通与人沟通的技巧。

非常感谢您的耐心与支持，能够从头到尾把本书用心读完，书并不只是用来读的，书更重要的作用是用来实践的。

所有书中的精华只有在实践中才能发挥其应有的功能。

在您阅读完本书后，建议您花费一定的精力用于行动，使本书成为您的行动指南，真正有效地协助您成为敢说敢做的表达与沟通专家。

感谢中国经济出版社编辑，在本书的策划、审订、编写及出版过程中，他们做了大量工作，付出了辛勤的劳动。

感谢李丽、段洁，文字录入由她们代劳完成，本书所使用的资料，系统均由郑伟、刘伟收集、整理完成。

胡萍、何菲菲、贺庆平在讨论稿上花费了数小时，在书中增添了他们的宝贵经验，许晓莉小姐、许桂英女士和贺时茂先生仔细地审读了最后的手稿。

此外，还要对以下各位人士表示感谢：王娇、张继兵、姚晶、李利红、孙夫才、胡维、鲍金、万佳、刘荣、陈谦，在写书期间给予我的支持并提出宝贵的意见，在此以表谢意。

若本书能对读者有任何点滴启发，或对业务提升有任何抛砖引玉的微薄作用，那是笔者写作此书的最大理想和根本目的。

若书中某一段落或某一句话能让你产生共鸣，作者亦深感欣慰。

最后，祝读者朋友们业绩倍增，“钱途无量”！

<<30天掌握一流谈判口才>>

编辑推荐

《30天掌握一流谈判口才》由实战专家倾情讲授谈判技巧。注重实用，用故事和案例的方式通俗易懂地把谈判的技巧展现出来。

<<30天掌握一流谈判口才>>

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>