第一图书网, tushu007.com

<<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

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。

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。

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……

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

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

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，喜欢用魅丽数字，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。

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”！

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。

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