

<<谈判口才训练与实用技巧>>

图书基本信息

书名：<<谈判口才训练与实用技巧>>

13位ISBN编号：9787515703510

10位ISBN编号：7515703512

出版时间：2013-1

出版时间：周庆林 海潮出版社 (2013-01出版)

作者：周庆林

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>

<<谈判口才训练与实用技巧>>

前言

有人说：“全世界赚钱最快的办法就是谈判”。

谈判看似离我们遥远，其实谈判离我们很近。

谈判作为经济与生活的焦点，已经渗透到经济与生活的方方面面。

生活中，与自己的家人协商家庭的大事小情；调和家庭成员之间的矛盾或纠纷；说服孩子准时回家，按时完成作业；培养孩子的交际能力，树立孩子在学习中的自信心；与经销商讨价还价，购买自己想要的商品，等等。

工作中，与客户巧妙谈判，最终达成交易；让上司认同自己的工作成果，尽快获得晋升；和同事融洽相处，在合作中共赢；与招聘对象高效率面谈并准确把握对方等。

可以说，生活与工作都与谈判息息相关，密不可分。

谈判并不是我们想的那样，只在豪华大厅的水晶灯下和镁光灯的闪耀中进行。

世界上的大事小事全要谈判；国家之间要谈判。

企业之间要谈判，同事之间要谈判，家人之间也要谈判，甚至初次见面的陌生人之间也会进行谈判。

一句话，谈判无处不在。

如果我们会谈判就可以化解生活和工作中的很多矛盾冲突和障碍，解决生活中的很多问题。

策动谈判的动力是需要，谈判双方皆为满足自己的需要而走向谈判桌。

无论是哪一个层次的谈判——个人间的、组织间的或国家间的，世界上每时每刻都有着成千上万的谈判者在为着不同的目的而进行着言语交锋。

谈判必须根据不同的谈判对象、不同的谈判内容、不同的谈判阶段、不同的谈判时机，随时调整话语的表述方式，采用不同的句型、不同的语气、不同的修辞，随机应变地运用自己的口才技巧。与对方在谈判桌上周旋。

谈判与辩论一样，既是口才的角逐，也是智力的较量。

或言不由衷，微言大义；或旁敲侧击，循循暗示；或言必有中，一语道破……出色的谈判大师总是善于鼓动如簧巧舌，调动手中筹码，而取得成功。

本书从谈判的实战出发，重点介绍了谈判理论、基本技巧和提高谈判能力的训练方法。

用通俗的语言，以独特灵活的谈判视角，为日常工作和生活提供了简单易学的谈判经验和技巧。

通过本书的学习，相信读者将能够树立正确的谈判意识，掌握策略性谈判的技能技巧。

最大限度地发挥优势，在谈判中进退自如，攻守得当，谈成自己想谈的事，成为一个谈判高手。

<<谈判口才训练与实用技巧>>

内容概要

《谈判口才训练与实用技巧》讲述了一个人会不会说话，常常关系到能不能成功。无数成功事例说明，人具有可塑性，只要加强口才训练，掌握正确的训练方法，即使天生不善言谈，也能练出好口才。

提升口才的基本方法和训练技巧，具有很强的实用性与操作性。

相信《谈判口才训练与实用技巧》一定能帮助你成为最具魅力的说话高手。

<<谈判口才训练与实用技巧>>

书籍目录

第一章什么是谈判 谈判的概念 谈判的分类 谈判的要素 谈判的特点 谈判的过程 谈判者的素质 第二章谈判准备 充分了解谈判对手 收集谈判的重要信息 信息收集的主要方法 谈判信息的处理 摸清谈判对手类型 谈判环境因素分析 掌握对手的谈判风格 谈判目标的选择 谈判目标不能不切实际 谈判人员及谈判方式的选择 谈判的可行性研究 制定谈判计划 第三章谈判开局 营造良好的开局气氛 用题外话消除尴尬 相互交换意见 通过介绍展示实力 把握主动的谈判策略 要考虑的谈判因素 谈判开局的说话原则 谈判开局语言禁忌 探测对方的虚实 第四章谈判磋商 报价顺序有讲究 报价的策略 专注倾听, 了解需求 察言观色 探测对方 以提问促进交流 让回答无懈可击 让步的技巧与策略 掌握高明的说服技巧 谈判中的拒绝原则 破解谈判僵局 第五章谈判终局 如何发出成交信号 趁热打铁促成交 启发对方获得最大收益 强调双方共同的利益 以肯定性的语言结束谈判 重启谈判的语言技巧 谈判失败也要表现大度 第六章控制谈判局势 要有非凡的风度和气质 以良好的仪表占据主动地位 以寒暄架设桥梁, 沟通情感 创造和谐融洽的谈判气氛 必须尊重谈判对手 不要将谈判对手视为敌人 创造以双赢为主的谈判基础 面对谈判高手也毫不畏惧 把握谈判中的基本要领 同时做好进攻和防守策略 掌握谈判中的口才技巧 第七章谈判中的应变技巧 训练说话应变的能力 机智地以自嘲应变 采用“切香肠”式策略 顺序逆转说服对方 步步进逼, 迫其就范 针锋相对, 刚言震慑 适当地制造一点假象 把谎话编得合情合理 第八章谈判中的策略 用强硬态度达到目的 迂回进攻, 以柔克刚 吹毛求疵, 以攻为守 挫伤对方的傲气 用威逼利诱使对方就范 攻击对方的要害 诱使对方自投罗网 适当运用赞美恭维 假装做出让步 采取多听少说的方法 引诱对方作出错误判断 拒绝对方要婉转圆滑 采取既成事实的谈判技巧 利用谈判截止日期 明处吃亏, 暗处得便宜 濒临破裂时给对方一点甜头 在谈判中假装糊涂 正确对待和使用威胁 第九章谈判要会说场面话 用场面话创造有利于谈判的氛围 柔和的语言也有动人之力 嘴巴甜一甜, 胜过三斗田 进行适度的感情投资 运用幽默的力量 用赞美激发对方兴致 以赞美巩固合作关系 给对方留足面子 活用“吹牛”技巧 放低身段捧客户 第十章与谈判对手说话的技巧 谈判中要说礼貌用语 恰当使用谈判语言 掌握提问与回答的技巧 追求公平的方式 采取以退为进的策略 采取出其不意的策略 不要轻易改口 沉默也是一种武器 在倾听中察言观色 以借口讨价还价 第十一章谈判中的语言策略 转移话题, 赢得主动 在气势上压倒对方 迫使对方接受 寻找对方的说话漏洞 运用激将法 运用虚张声势的谈判策略 在谈判中用事实说话

<<谈判口才训练与实用技巧>>

章节摘录

版权页：要给谈判下一个准确的定义，并不是件容易的事情，因为谈判的内容极其广泛，人们很难用一两句话准确、充分地表达谈判的全部内涵。

美国谈判学会会长、著名律师杰勒德·I·尼尔伦伯格在其名著《谈判艺术》中所阐明的观点是这样的：“谈判的定义最为简单，而涉及的范围却最为广泛，每一个要求满足的愿望和每一项寻求满足的需要，至少都是诱发人们展开谈判过程的潜因。

只要人们为了改变相互关系而交换观点，只要人们为了取得一致而磋商协议，他们就是在进行谈判。谈判通常是在个人之间进行的，他们或者是为了自己，或者是代表着有组织的团体。

因此，可以把谈判看作人类行为的一个组成部分，人类的谈判史同人类的文明史同样长久。

”美国《哈佛谈判学》丛书主编罗杰·费希尔和副主编威廉·尤瑞认为：“谈判是你从别人那里取得你所需要的东西的基本手段，你或许与对方有共同利益，或许遭到对方的反对，谈判是为达成某种协议而进行的交往。

”美国著名交易谈判专家威恩·巴罗和格莱思·艾森认为：“谈判并不是什么新东西，它从古至今一直是人们生活中的一个组成部分。

实质上，谈判是一种双方都致力于说服对方接受其要求时所运用的一种交换意见的技能。

其最终目的就是要达成对双方都有利的协议。

”我们可以从谈判的形式、内容和特征等方面入手，对谈判的内涵进行分析，描绘出谈判比较清晰的轮廓，以便把握谈判的基本概念。

1.谈判是以利益的满足为目标 谈判要满足人们的某种利益，是建立在人们需要的基础上的，这是人们进行谈判的动机，也是谈判产生的原因。

当人们想交换意见、改变关系或寻求同意时，人们开始谈判。

这里，交换意见、改变关系、寻求同意都是人们的需要。

这些需要来自于人们想满足自己的某种利益，这些利益包含的内容非常广泛：有物质的、精神的，有组织的、个人的等。

当需要无法仅仅通过自身而需要他人的合作才能满足时，就要借助于谈判的方式来实现，而且，需要越强烈，谈判的要求越迫切。

2.谈判是两方以上的交际活动 谈判最少需要两方以上参与，只有一方则无法进行谈判活动。

而且只有参与谈判的各方的需要有可能通过对方的行为而得到满足时，才会产生谈判。

比如，商品交换中买方卖方的谈判，只有买方或者只有卖方时，不可能进行谈判；当卖方不能提供买方需要的产品时，或者买方完全没有可能购买卖方想出售的产品时，也不会有双方的谈判。

至少有两方参与是进行谈判的先决条件。

<<谈判口才训练与实用技巧>>

编辑推荐

《谈判口才训练与实用技巧》从谈判的实战出发，重点介绍了谈判理论、基本技巧和提高谈判能力的训练方法。

用通俗的语言，以独特灵活的谈判视角，为日常工作和生活提供了简单易学的谈判经验和技巧。

通过《谈判口才训练与实用技巧》的学习，相信读者将能够树立正确的谈判意识，掌握策略性谈判的技能技巧。

最大限度地发挥优势，在谈判中进退自如，攻守得当，谈成自己想谈的事，成为一个谈判高手。

<<谈判口才训练与实用技巧>>

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>