

<<谈判无输家>>

图书基本信息

书名：<<谈判无输家>>

13位ISBN编号：9787544301404

10位ISBN编号：7544301400

出版时间：2001-09

出版时间：海南出版社

作者：（美）昂特

页数：396

译者：付山峰

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>

<<谈判无输家>>

内容概要

本书是为那些参加谈判或指导谈判的人写的。

虽然主要着眼于买方和卖方的角度，但对与谈判有关的其他人，如部门经理、项目总裁、某个领域的专业人员等，也是大有益处的。

在更广泛的不同职业领域，谈判通常也是重要任务之一。

<<谈判无输家>>

书籍目录

前言

简介

零点一极点竞争与创造附加值方式

第一部 基本技巧

透视买方 买方如何看谈判

第一阶段 给可能的供应商发邀请函

澄清你的需要

一项买卖能影响你的公司的许多人员

判断你的选择

哪些以前的谈判经验可供利用

在即将到来的谈判中什么最关键

哪些资源可供利用

准备一封邀请函

第二阶段 客观比较报价，为谈判作准备

评估报价

你有哪些谈判机会

谈判计划有助于把握事态

准备谈判计划的步骤

卖方有哪些谈判机会

分析卖方面临的形势

你应该和谁谈判

在谈判开始前应想到什么

故意拖延

谈判在哪儿进行

有一份议事日程

给你的谈判组成员分派任务

引进外面的专家

第三阶段 策略

要求一个新报价

寻找创造附加值的机会

分享项目成本和义务

与其他顾客的交货时间协调一致

改进产品

改变双方承担的风险

消除潜在的误解

为了合作有些什么要求

透视卖方的情况和他的思维方式

阐明创造的附加值应如何分配

选择一 坦率和单纯的买主

选择二 坦率和商业化的买主

选择三 一位谨慎的买主既不敢公开摊牌，又不知道怎么办

选择四 向对方表明你对什么情况满意

选择五 准备一份合同以利于降低成本

总结谈判结果 仔细考虑形势

完成谈判的最后细节

<<谈判无输家>>

透视卖方 卖方如何看谈判

第一阶段 评估达成买卖的潜力

全盘考虑

和买方建立个人联系

分析你的竞争形势和买方的选择

分析你自己的地位

法律方面

第二阶段 在报价前选择策略

做一份最低报价

延迟报价：让客户考虑一些开始并未设想的你的选择

以初步研究为买卖基础

做一份和邀请函相一致的报价

给客户一些选择方案

给客户一份初步估计的报价

要求有偿报价

何时决定不报价

第三阶段 准备一份报价，为谈判作准备

分析你自己的需要、目标和资源

抓紧时间

你的风险、损失和盈利

客户要求满足的需要

法律方面

文化因素

学习以前的谈判经验

你的报价应包括什么

在谈判中你有多大余地

有谈判计划的好处

准备谈判的步骤

客户有什么谈判机会

分析客户的情况

谈判部分依靠事实部分依靠预见

准备谈判的论据

挑选谈判成员并分配任务

有目的地谈判

议事日程有助于你采取主动

第四阶段 策略

建设讨价还价和达成协议的平台

判断客户需要什么、想要什么

让客户表态

重新阐述客户降低价格的要求

寻找创造附加值的方案

洞悉买主的计算根据

在提出新报价前，总结一下说过什么，暂停一下并分析情况

提交新报价

假如客户不接受你希望的谈判方式

记录谈判

关于如何谈判的建议

<<谈判无输家>>

谈判建议

讨价还价

向对方作出让步

确保你的谈判余地

开始要求太多

假如你放弃要求却不要回报会被不认真接待

让对方透露他的愿望和要求

避免单方面让步

仔细计算

假如想拒绝就说“不”

坚持你的最后报价

妥协并不意味着你必须承担一半责任

并不需要立即达成协议

总结

只有有效地交流，才能有效地谈判

单向交流

双向交流

不能明确目标或接受新观念

接受单向信息流动的理由

大家都习惯以自我为中心

错误地假设你知道对方想要什么

定期总结听到了什么

准备书面总结

不顾一切避免冲突的错误

我们交流时通常只使用一种媒介

用合适的方式介绍相反的问题

有效交流的其他问题

关于交流的总结

评估你的谈判实力

交流中的微妙变化的重要性

情绪信号

对情绪信号的反应有时可能会走得太远

衣着

身体语言

每个人都是不同的——接受你自己和别人

准备聊家常

成为一位好的谈判者

第二部分 实战分析

《谈判案例1》从饿肚子悟出的

留一点缓时间

期望与所得相关

要订金，没门！

抢占先机，把握议程

布什总统遇到的问题

让答案有“法”可循

避开问题的标准答案

<<谈判无输家>>

物以类聚

“假设”四处是圈套

要与权威不即不离

统计数字会胡说八道

欲掩耳目，声东击西

背水一战

对方有可能在做戏？

让买卖双方利益一致

接住他的问题球

兵来将挡，水来土掩

“底牌”不能亮出来

主动一些，打破僵局

贿赂是生意的一部分吗

先成交再谈判

把刺拔出来

钳管工原则

精明的汽车经纪商和会计师

笨相也有好处

用好“暂停”要诀

若即若离，正反之间

“代打”者

既要便宜，又要大碗

结束谈判11招

孰可为，孰不可为

理想的让步模式

你让一寸，他进一尺

让步和让步

让对方占便宜，我也不吃亏

用坦白争取好感

信用是筹码

“最后期限”的陷阱

再不买就没有时间了

《谈判案例2》气势压人

再不卖，还等什么

“暂停”是为了缓口气

盯住拍板的人

野兔和玫瑰花丛

围堵合约的“漏洞”

有心的错处

扩大谈判空间

减缓情绪的冲动

不要一时冲动

有意回避谈判对手

“步步高升”

抬高底价，妙用无穷

反“抬高底价”的策略

<<谈判无输家>>

和专家打仗
生意事小，面子事大
“公平、合理”只是假相
造成“既成事实”
团结就是力量
疲倦会坏事
用小惠影响大决定
和自己组成一队
不要充分授权
都是“伪钞”惹的祸
大家一起来
黑脸和白脸
来之不易，才会珍惜
英雄不逞一时之快
枪口一致对外
“人质”在他手，只能就地投降
设身处地问自己
见豹一斑窥全貌
谈判者的13项特质
一问三不知也是一招
以“非正式渠道”接触
诚实乃不二法门
热情招待，也许是诈
讨价还价
这真是惟一的“底价”吗
对抗“底价”策略的方法
《谈判案例3》声东击西
有限授权的好处
确定权限范围
有限度地开放
最省钱的让步方式
别贪小失大
故意掉落的纸片
“超低价”的诱惑
不要饮鸩止渴
开出一个“绝地不行”的条件
不要说没有把握的话
五阶段需求理论
请一个好的“仲裁者”
防止仲裁偏见
签订协议的要点
“失踪人口”
谈判对方的愿望
话不投机，掉头就走
要敢说“不”
谈判方格
不要白不要

<<谈判无输家>>

“成本分析”不能露白
一个值得信赖的好人
妙用谈判上的时间
谈判并非一定要“成交”
无可商量的条件还有回旋余地吗
不履行合约
数字烦人
怎样对待反对意见
非正式会谈的重要性
与强权为伴，不可大意
抢占上风
“门户开放”策略
网罗伙伴，以壮声威
增强你的说服力
耐心能征服一切
先易后难
“人身攻击”好吗？

制服对手的13招
提防对手“搓汤圆”
《谈判案例4》两败俱伤
蚕食对抗鲸吞
别怕“有字天书”
整数是幸运数字
没有选择仍有路走
卖家的利器
怎么获得“成本分析”
怎样拒绝提供“成本分析”
引绣顾客束手就擒
兵不厌诈
原则问题
私家侦探的诱惑
抵死护卫“隐私权”
看准顾客的好恶
给谈判对手戴上枷锁
“来试试我的鞋！”
”

提出好问题难吗
心灵的走廓
目的不同，问法自然有异
速战速决
使用让步技巧
互惠不等于让利
水滴石穿，以柔克刚
以最低价位换取最高服务
逆境求生
操纵游戏规则

<<谈判无输家>>

帮助对手获得满足
面对问题，不要逃避
满足与妥协
乱中求序
座位的安排也有讲究
推销你的观点
依靠仲裁解决歧见
界定成交区价
煽风点火的“诱饵”
别让“讼棍”逍遥法外
心理学家能行吗
处处留心，事事怀疑
混淆视听的烟雾弹
份量取胜，扰乱视听
《谈判案例5》双赢哲学
信息就是能力
退一步，陷阱重重
当心，间谍就在你身边
边鼓越响，效果越大
懂规矩不一定有好处
对统计数字提高警觉
职位高不足惧
一买一卖，两副算盘
集体罢工，代价高昂
聪明人不原白做工
霸王硬上弓
超级振动，威力十足
惊奇不等于必胜
维持方法的弹性空间
认定目的，慎择手段
“要不要？”
不要拉倒！
”
不二价并不是说一不二
好马能吃回头草
电话谈判错误多
提高电话谈判的效率
电话谈判的优势
谈判者的笑话手册
以“第三者”为沟通桥梁
称心的“第三者”可遇不可求
如何对待公开的威胁
时间会说话
待遇不佳，立即抗议
事实并非原理
物有超值
争取时间思考

<<谈判无输家>>

如何看待价格

“如果我这样，你会如何？”

决定谈判地点

谁是“长舌妇”

赢得谈判对手的支持

遏阻对方“大吼大叫”

摸清对方的“底牌”

错误档案

力量的错误

你是个好的谈判代表吗

<<谈判无输家>>

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>