

<<不懂谈判就当不好经理>>

图书基本信息

书名：<<不懂谈判就当不好经理>>

13位ISBN编号：9787563918744

10位ISBN编号：7563918744

出版时间：2008-2

出版时间：北京工业大学

作者：常桦,凡禹

页数：283

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>

<<不懂谈判就当不好经理>>

内容概要

在市场竞争日益激烈的今天，谈判技术已经发展成集社会学、语言学、心理学、逻辑学、行为学、传播学、公关关系学等诸多学科为一体的综合性现代科学。

现代企业的经理人，如果不能在商务活动中把握谈判的技巧和艺术，就不可能做好经理，获得成功。

经理人成功的谈判，是平衡和创造有效的结合，既维护客户的需要与利益，又能使企业与客户之间通过彼此合作创造更大的整体价值和利润。

经理人成功的谈判，是当双方离开谈判桌时，彼此都是赢家。

本书是面向经理人谈判的实战指南，探讨了经理人谈判的形式、本质特征和谈判的心理过程，揭示了影响谈判效果的诸多因素，提供了灵活实用的各种策略。

本着理论与实践相结合的原则，以简明的理论介绍，对谈判实务中出现的各种问题进行了深入的剖析。

重点就谈判的准备、策略、语言、礼仪及计策应用等方面，提出了行之有效的解决方案。

本书适用于企业中的高级经理人、中层管理者、商业人士、高等院校管理及贸易专业师生，也适用于经常谈判的职业经理人，以及一切希望提高自身谈判能力的社会各界人士。

<<不懂谈判就当不好经理>>

书籍目录

第1章 谈判的基本常识 第一节 谈判的含义 谈判是一门系统性的工作 商务谈判 谈判的要素 第二节 谈判的特点 谈判的目的性 谈判的自愿性 谈判的灵活性 第三节 谈判的原则 平等互利的原则 知己知彼的原则 依法办事的原则 相容合作的原则 第四节 谈判的类型 按谈判的方向来划分 按谈判的内容来划分 按谈判的范围来划分 按谈判中所采取的态度来划分 第五节 谈判的程序 第六节 经理人谈判的业务能力 完善的知识结构 洞察能力 预见与核算能力 分析判断与灵活应变能力 决策能力 语言能力 心理承受能力

第2章 谈判的过程 第一节 谈判前的准备工作 谈判信息的搜集 谈判计划的拟订 第二节 谈判的开局 防止激进 防止保守 第三节 导入阶段 氛围是怎样形成的 如何影响谈判氛围 在导入阶段了解对方 第四节 概说阶段 第五节 交锋阶段 注意培养信任的氛围 讨价还价的策略 第六节 相持阶段 解决分歧的方式 休息的掌握 第七节 妥协阶段 第八节 谈判的结束 掌握时机 正确处理几种结局

第3章 谈判中的技巧 第一节 谈判中的基本技巧 第二节 报价的技巧 一般原则 选择合适的开价 报价 第三节 还价的技巧 还价的基本原则 让步形态 阻止让步的策略与方法 迫使对方让步的策略

第4章 谈判中的心理行为 第一节 谈判的心理过程 认识过程 情感过程 意志过程 第二节 谈判的心理理论 需要理论 挫折理论 期望理论 第三节 谈判的心理战 谈判心理战的谋略原则 谈判心理战的基本方式

第5章 谈判的策略和艺术 第一节 谈判的策略 称赞对方的策略 掌握心理需求的策略 出其不意的策略 察言观色的策略 以情动人的策略 各得其所的策略 倾听与沉默的策略 第二节 实用谈判策略 慎重让步 软硬兼施 旁敲侧击 故布疑阵 转移视线 虚张声势 第三节 实用谈判艺术 人题艺术 阐述艺术 提问艺术 答复艺术 说服艺术

第6章 谈判语言与谈判礼仪 第一节 谈判中语言运用原则 客观性原则 逻辑性原则 隐含性原则 第二节 谈判中语言操作技巧 倾听的技巧 提问的技巧 回答的技巧 叙述的技巧 辩论的技巧 说服的技巧 第三节 谈判中的身体语言 面部表情 手势 姿态 物体语言运用艺术 第四节 谈判的礼仪 迎送礼仪 会见礼仪 洽谈礼仪 宴请礼仪 互赠礼品的礼仪 日常交往中的其他礼仪

第7章 谈判风格分析 第一节 世界各国谈判分析 美国式谈判分析 北欧式谈判分析 德国式谈判分析 第二节 谈判对手分析 防御型 攻击型 搭档型 团结型 压迫型

第8章 总经理必备的谈判知识 第一节 经理人谈判通则 谈判的基本原则 谈判准备事项 第二节 谈判要点 善于假设 小幅让步 坚持主张 减少犯错 针对需要 独特气质 施加压力 透视原则 第三节 谈判目标 最小极限 最大极限 让步极限 第四节 经理人谈判技巧 适时反击 攻击要塞 “白脸”、“黑脸” “转折”为先 文件战术 期限效果 调整议题 打破僵局 金蝉脱壳

第9章 营销经理必备的谈判知识 第一节 营销经理报价的艺术 谁先报价 报价的形式 报价起点的确定 如何报价 对报价的解释与评论 第二节 谈判双方的价格磋商 报价分析 对手分析 讨价 还价 第三节 营销经理价格谈判的策略 反向提问策略及其破解 低价策略及其破解 抬价策略及其破解 最后出价策略及其破解 价格陷阱策略及其破解

<<不懂谈判就当不好经理>>

章节摘录

第1章 谈判的基本常识第一节 谈判的含义谈判在企业经营活动中起着至关重要的作用，经理人对谈判也越来越重视。

因此，全面系统地了解谈判的基本内涵，对于经理人来说有较大的帮助。

谈判是一门系统性的工作谈判实质上是一种对话，在这个对话中，双方说明自己的情况，陈述自己的观点，倾听对方的要求，在不断的交锋中，双方互相让步和妥协，最后达成协议。

掌握谈判技巧，就能在对话中掌握主动，获得自己想要的结果。

谈判是一项集策略性、技巧性和艺术性于一体的社会经济活动。

按照最一般的认识，谈判是人们为了协调彼此之间的关系，满足各自的需要，通过协商而争取达到意见一致的行为和过程。

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，可以把谈判看做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。

从本质上说，谈判的直接原因是因为参与谈判的各方都有自己的需要，或者是自己所代表的某个组织有某种需要，一方不能仅考虑满足自己的需要而无视他方的需要。

因此，谈判双方参加谈判的主要目的，就不能仅仅以追求自己的需要为出发点，而是应该通过交换观点进行磋商，共同寻找使双方都能接受的方案。

谈判是企业进行经济贸易活动的重要手段，它有自身的规律、规则，是科学性与艺术性的统一。

它关系到交易的成败。

关系到企业的生存与发展。

<<不懂谈判就当不好经理>>

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>