

<<谈判就这么简单>>

图书基本信息

书名：<<谈判就这么简单>>

13位ISBN编号：9787563925094

10位ISBN编号：7563925090

出版时间：2010-11

出版时间：北京工业大学出版社

作者：邢桂平

页数：258

字数：227000

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>

<<谈判就这么简单>>

前言

商务谈判对于个人、企业，乃至国家都有着重要的影响：它是获取市场信息的重要途径，是开拓市场的重要工具，是建立良好合作关系的重要桥梁，是实现经济目标的重要手段。

商务谈判是指不同的经济实体为了各自的经济利益以及满足对方的需要，通过沟通、协商、妥协等方式，达成双方合作的一个过程。

并非收购某家公司或者签订几百万元的合同才是商务谈判。

在商务活动中，与公司相关的利益群体就有关双方共同利益的。

“标的物”进行协商并达成一致的过程也是商务谈判。

一般情况下，商务谈判都应符合以下原则：1.平等协商谈判双方的地位是平等的，无论哪一方的谈判人员都不能仗势欺人、以大欺小，否则谈判将难以进行下去。

相反，在平等协商的基础上。

一旦遇到什么难题，双方的谈判人员都应该积极主动地来解决问题，以使谈判顺利完成。

2.互惠互利谈判双方是本着合作的目的而来的，谈判是一项互惠互利的活动。

因此谈判人员要努力使谈判双方可以各取所需，并最终使谈判达到共赢结果。

3.依法行事在商务谈判中，经济利益是各方关注的核心。

对任何一方来说，所讲求的都是“趋利避害”。

但是，有时候会出现让人进退两难的情况，此时，谈判者一般都会以“两利相权取其重，两害相权取其轻”为原则来行事。

不过，需要注意的是，谈判人员应该依法行事，无论如何也不能为了获得利益而触犯法律。

总有人认为商务谈判是深不可测、高不可攀的。

其实商务谈判很简单，只要您掌握了它的技巧和原则，只要您肯用心，掌握谈判中的各种技巧是一件很容易的事情。

那么，我们怎样才能掌握谈判中的种种技巧，成为谈判桌上战无不胜、攻无不克的谈判高手呢？

翻开《谈判就这么简单》一书，相信您一定可以从中找到答案。

本书精心为您提供了106个谈判策略，系统全面地阐述了商务谈判的原理，并给出了您所需的具体可行的方法、策略和技巧。

该书条理清晰，层次分明，讲述精确，内容通俗易懂，让您一学就会。

只要您掌握了书中的这些谈判策略，您就会发现：谈判，确实就是这么简单。

最后，在本书的写作过程中，以下人员参与了不同章节的编撰和素材的提供工作：王松梅为第一章提供了大量素材；吴会朝为第二章提供了丰富的书籍资料；张文雅参与了第三章、第四章的编撰工作；李海良、迟学义为第五章、第六章、第七章提供了丰富的素材；冯金辉、谢欣欣参与了第八章、第九章、第十章、第十一章的部分编撰工作；王雯玉、李亚楠做了本书的校对工作。

对于他们的辛勤劳动，编者特表示真挚的谢意！

<<谈判就这么简单>>

内容概要

不管是在现代生活中，还是在现代商业中。

谈判都无处不在。

绝大多数人的人生都是一个永不停息的博弈过程。

在每一次博弈中，要想实现最佳目标，是需要掌握谈判技巧的。

本书以通俗的语言，系统地介绍了为取得谈判中的优势而应该掌握的106个技巧，具有很强的实用性和可借鉴性，可以帮助读者从容自如地应对各种商务谈判。

<<谈判就这么简单>>

书籍目录

第一章 知己知彼，百战不殆——准备与开局的技巧 信息收集，摸清对方底细 制订计划，充分准备 选择最佳谈判时机 营造良好的开场气氛 讲好开场白，打好第一枪 循序渐进，轻松入局 掌握各种开局方式

第二章 开诚布公，尊重诚恳——态度与心理上的技巧 谈判的实质是追求双赢 谈判态度要诚恳 尊重是赢取对方好感的第一步 如何快速打消猜疑，取得对方信任 感情互动的神奇效果 有争议切莫进行人身攻击 看穿对手的内心活动

第三章 有声和无声的力量——沟通的技巧 谈判语言的运用原则 初次相见，讲话要慎重 把握语速、语调 委婉含蓄是谈判语言的一大要素 不要忽视赞美的力量 适时用幽默活跃气氛 闲话不怕多，聊天拉近距离 声东击西 把握提问的时机与方式 巧捏提问的分寸 “答复”由我做主 多听少讲，静观其变 “辩”法有术——说服谈判中的“顽固派” 非语言的谈判技巧——听和看的技巧 解读对手的动作语言 识别对手的“眼语” 注意自己的表情和肢体语言

第四章 利益共享，寻求共赢——报价与还价的技巧 瞅准报价时机 报价要注意的几个事项 假出价，迷惑对手 如何预防和破解对手假出价 几种常见的报价法 讨价要学会见好就收 几种常见的还价法

第五章 以和为贵，不失原则——交锋与对抗的技巧 学会演双簧，唱黑脸与白脸 学会宽容，大度为怀 适当反击 攻击要塞 运用转折词，增强对方的紧张感 声东击西，转移不利话题 制造竞争，让对方动摇 拒绝的几种方法 以和为贵，不要将局面闹得太僵

第六章 打破障碍，铲除坚冰——处理僵局的技巧 运用杠杆策略克服敌意 打破僵局，破冰前行 让对方来打破僵局 运用缓兵之计巧解僵局 休会，柳暗花明又一村 寻找新的切入点 学会站到对方立场上考虑问题 适度让步是化解僵局的好办法 给对方搬个台阶下台 平息对方愤怒，缓和尴尬氛围 谈判桌下化干戈为玉帛

第七章 兵不厌诈，得道者胜——支招和破解的技巧 对对手“不开先河” 破解“不开先河” 来个“价格埋伏” 破解“价格埋伏” “先苦后甜”，恩威并施 破解“先苦后甜” 下“最后通牒” 破解“最后通牒” 巧摆“迷魂阵” 打破“迷魂阵” 打出最后“王牌” 破解“王牌” 疲劳战术，拖垮对手 轻松应对“疲劳战术” 鸡蛋里挑骨头 破解“鸡蛋里挑骨头” “攻心为上” 破解“攻心术” 让生米煮成熟饭 破解“让生米煮成熟饭”

第八章 权衡利弊，把握得失——让步与妥协的技巧 妥协之前要权衡利弊得失 不要轻易让步 “旁敲侧击”，动摇对方军心 妙用激将法，使用压力使对方妥协 让对方在让步的同时觉得没吃亏 让步不能违背原则 让步也要有条件、有限度 让步要见成效 别让对方看出你的底线 躲避“让步禁区” 运用柔道策略巧对对方强硬态势 巧识对方妥协类型

第九章 达成合作，完美签单——结束谈判的技巧 守住最后的一刻钟 准确接收“成交信号” 为圆满成功作精心安排 提防合同陷阱 排除“皮包公司” 签约的技巧与注意事项

第十章 机关重重的国际对决——涉外商务谈判的技巧 国际商务谈判的内涵、特点和原则 熟悉国际报价模式 心怀正确的谈判观念 拾起集体主义精神 应对美国人“实打实” “信誉”赢得德国人 “绅士风度” 对待英国绅士 对俄罗斯人要“严谨” 重视礼仪的日本人

<<谈判就这么简单>>

章节摘录

信息收集，摸清对方底细在战场上，兵家素以“知己知彼，百战不殆”为信条，而商场如战场，也讲究这一战略。

商务谈判活动是智慧、策略和技巧的比拼，谈判人员只有在充分了解谈判对手的基础上才能更好地发挥自己的智慧，施展自己的谈判策略。

谈判者只有掌握了及时、准确、全面的信息，摸清对方的底细，才能在扑朔迷离的谈判桌上掌握主动权。

因此，在开始谈判前。

收集谈判对手的各项信息、摸清对方的底细对取得谈判的成功非常重要。

这就要求谈判人员在谈判之前做好信息收集工作，尽量争取谈判中的主动权。

不过，谈判对手也不会“坐以待毙”的，他们通常都会具备很强的防备心理。

因此，谈判者在收集信息、摸对方底细时要运用一定的技巧。

比尔是一位卡车推销员。

一次，他向一位客户推销载重量大的卡车。

没想到他的竞争对手，专卖小马力卡车的塞姆刚好也在场，于是他受到了塞姆的反驳。

塞姆告诉这位客户，他们从来就不卖载重量大的卡车，操作麻烦还浪费油。

这样一说，客户显然有些犹豫了，但是比尔还是想说服客户。

他首先想知道买方究竟否有意买大马力的载重车，于是，他采用了很巧妙的方法来探知对方的真实想法：比尔：你们那里是冬季较长吧；如果车在丘陵地区行驶，车的机器和车身所承受的压力是不是比正常情况下要大一些？

买方：是的。

比尔：你冬天出车的次数比夏天要多些吧？

对方：冬天比夏天多得多呢，我们夏天的生意不是太好。

由此，比尔知道了对方的生产销售有季节性差异这一特点。

比尔：有时货物太多，又在冬天的丘陵地区行驶，汽车是否经常处于超负荷状态？

买方：对，那是事实，经常会遇到这样的情；况。

比尔：那么，你觉得是什么因素决定买一辆车值不值呢？

对方：当然要看它的使用寿命了。

这时，比尔已经得知对方买车时肯定会比较留意车型和质量。

于是，他紧追不舍地说：“从长远来看，一辆车总是满负荷，另一辆车从不过载，你觉得哪一辆车寿命长些？

”对方：“当然是从不超载的那一辆车。

但是我们的货物量很大，每次又不能少装啊。

”经过这一番询问和探究，比尔心中有数了。

于是，他可以与推销小马力卡车的竞争对手好好较量一番了。

最后的结果，自然是掌握了买方大量信息的比尔成功地与买家完成了合作。

在上述案例中，比尔并不是漫无目的地问对方问题，也不是突发奇想地问问题，而是有针对性地问。

在这样不知不觉的提问过程中，他很巧妙地掌握了对方的重要信息，从而为谈判成功奠定了基础。

作为优秀的谈判人员，应该在谈判前做足功课，好好收集谈判对手的相关资料和信息，摸清对方的脾气和个性，如谈判对手以往比较典型的谈判案例，对方的谈判风格、谈判中惯用的方法和策略、谈判人员的个人喜好等；而且还要在谈判过程中善于察言观色，及时捕捉对方的各种信息，包括神情、动作、心理等方面。

通常情况下，谈判人员掌握的信息越丰富，就越有利于掌握谈判中的主动权。

值得注意的是，谈判人员搜集对方信息时要注意把握好时间。

一般情况下，在谈判之前收集信息会比较轻松；而谈判开始后，对方的防备心理比较重。

此时收集起来就相对困难些，但是却更加直观和有效。

<<谈判就这么简单>>

谈判人员还要注意把握好收集信息的场合及形式。

收集对方的信息不一定都在正式的谈判场合，有心的谈判人员会从一些特殊的场合或者别人无意的谈话中发现有效的信息。

比如，私人宴会或其他聚会也是了解对方、收集信息的途径，而且在这种场合下对方一般不会有太大的防范心理，容易把自己的长处和短处都表现出来。

其实，在谈判中，对方的言谈举止也能透露出一些重要的信息，比如谈判对手的双手紧绞在一起，说明他此时心情紧张，不好决断；腰板挺直，腹部突出，说明他自信；摊开双手，表示真诚，心情比较放松；而低胸垂背，则反映了对方疲倦、失望等情绪；握手既轻且短，表示对方冷淡，等等。

另外，信息的收集形式也不拘泥于单一、直接的形式，我们既可以从图书馆查阅资料，从公开发表的刊物、互联网、媒体上搜集，也可以通过一些非正式渠道收集，如聚会、对方的主要竞争者以及其他第三方。

等等。

不管是通过什么方式，谈判人员都应该提前收集好谈判对手的资料和信息，真正做到“知己知彼，百战不殆”。

总之，谈判是一项高智力的游戏，是谈判双方智慧的较量，仅有专业知识是不够的，还需要在实际谈判活动中不断锻炼自己的综合能力，提高自己的谈判水平。

<<谈判就这么简单>>

编辑推荐

《谈判就这么简单:商务谈判的106个实用技巧》：商务谈判是获取市场信息的重要途径。是开拓市场的重要工具。

是建立良好合作关系的重要桥梁，更是实现经济目标的重要手段。

简单的谈判技巧·高超的谈判策略商务谈判其实很简单，关键就在于你是否掌握了技巧和原则106条谈判策略，系统全面的谈判方法，让你快速成为谈判高手

<<谈判就这么简单>>

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>