

<<商务谈判手册>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判手册>>

13位ISBN编号：9787800016004

10位ISBN编号：7800016005

出版时间：1995-09

出版时间：企业管理出版社

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>

<<商务谈判手册>>

书籍目录

目录

第一篇 商务谈判概述

第一章 商务谈判的原则和成功之路

- 一、商务谈判的特点
- 二、商务谈判的基本条件
- 三、商务谈判的原则
- 四、商务谈判的成功之路

第二章 商务谈判的类型

- 一、按目标分类
- 二、按交易地位分类
- 三、按所属部门分类
- 四、按谈判地点分类
- 五、按标的分类

第三章 商务谈判的构成

- 一、谈判的台前当事人
- 二、谈判的台后当事人
- 三、单兵谈判的谈判手
- 四、谈判的标的
- 五、谈判的背景

第四章 商务谈判的过程

- 一、探询
- 二、准备
- 三、磋商
- 四、小结
- 五、再磋商
- 六、终结
- 七、重建谈判

第五章 商务谈判的伦理观

- 一、社会道德观与商业谈判的道德观
- 二、法律与商业谈判伦理观
- 三、谈判伦理确立的过程
- 四、正确处理谈判伦理的积极性与消极性

第六章 商务谈判的心理

- 一、谈判者的感情
- 二、谈判者的追求
- 三、谈判者的需要
- 四、谈判者的个性

第七章 商务谈判的客观环境因素

- 一、政治环境
- 二、经济环境
- 三、法律环境
- 四、宗教、风俗和文化背景
- 五、注意事项

第八章 商务谈判的主持

- 一、主持谈判的依据

<<商务谈判手册>>

二、引导谈判的技巧

三、总结的技巧

第九章 商务谈判的工具

一、政策与法律知识

二、专业技术知识

三、谈判的策略知识

四、谈判的思维艺术

五、谈判的语言工具

六、谈判者的行为工具

七、谈判书写技巧

第二篇 商务谈判与谈判策略

第一章 商务谈判各阶段的成功战略

一、寻找对手

二、勇下战书

三、准备应战

四、初逢对手

五、展开战势

六、介绍自己的商品

七、格谈判技巧与禁忌

八、交涉诀窍

九、买方的武器

十、卖方的策略

十一、双方的努力合作

十二、成功的范例

十三、胜利在望

十四、收兵回营

十五、正确对待谈判的失利

十六、巩固战果

十七、特殊战场，特殊战术

十八、胜战秘诀

第二章 吸引顾客的秘诀

一、圈套箱与Closer

二、推销的“圣经” “萨姆的秘诀”

三、案例 萨姆为我带来幸运

第三章 接近顾客的方法

一、问候时不可带小工具

二、要即时控制顾客

三、让我们靠近一些

四、使初见面的顾客变成“老朋友”

五、接近顾客的绝招12法

第四章 不让顾客跑掉的心理战

一、开动大脑去“打伏”

二、谈谈自己

三、把顾客本身的事问出来

四、寻找共同的话题

五、对夫妻同伴的顾客，应向太太多说一句

六、别让顾客说：“让我考虑一下”

<<商务谈判手册>>

七、说得快些

八、善于利用顾客的感情

九、心理战绝招21法

第五章 认清并抓住顾客的方法

一、按顾客性格分类

二、按顾客境遇分类

三、按顾客职业分类

四、观察顾客的一些要点

第六章 引起购买欲的商品介绍法

一、激发顾客购买欲的11个步骤

二、“量顾客的体温”

三、利用“愈不易获得的东西，愈希望得到”的心理

四、避免自己的顾客与其他顾客接触

五、对顾客设置圈套11法

六、如何让顾客第一次接触你就喜欢你

第七章 留住顾客的魔术

一、怎样知道顾客在想什么？

二、留住顾客的“围困三部曲”

三、使顾客陷入“围困”状态

四、把握劝买的时机

五、关于“围困”应注意的事项

六、成交以前应记住的注意事项

七、顾客的三种反应

八、应付在最初阶段“着迷于商品”的顾客

九、应付“有意购买”的顾客

十、应付“不喜欢那种东西”的顾客

十一、“达成协议”后聪明的追踪

十二、王牌推销员的信条

第八章 促使成交的王牌

一、借暗示围困顾客

二、借锋利的构想围困顾客

三、借宣传围困顾客

四、富兰克林式的围困

五、亲子式的围困

六、即决式的围困

七、威吓式的围困

八、谨慎式的围困

九、选择式的围困

十、竞赛式的围困

十一、飞机式的围困

十二、订单式及假定式的围困

十三、照会式的围困

十四、转变心情式的围困

十五、一揽子交易式的围困

第九章 与顾客交锋的应答方式

一、对于说“我要回去”的顾客

<<商务谈判手册>>

- 二、对于说“我必须与父亲商量”的顾客
- 三、对于说“我绝不会迫于当时的情势而买”的顾客
- 四、对于说“无法现在就决定”的顾客
- 五、以于说“我还要看别的”的顾客
- 六、对于说“对别的公司的商品较有兴趣”的顾客
- 七、对于说“我的年龄不适于买它”的顾客
- 八、对于说“另有开支”的顾客
- 九、对于说“已经在别处买过”的顾客
- 十、对于说“我需要考虑一下”的顾客
- 十一、对于说“不是贵一点吗”的顾客
- 十二、对于说“我怎么需要它”的顾客
- 十三、对于说“我没有那种余钱”的顾客
- 十四、对于说“因为我们刚结婚”的顾客
- 十五、对于说“我必须与律师、经纪人商量”的顾客

第十章 如何磨练自己

- 一、不能卖自己不满意的
- 二、不要为了佣金而卖
- 三、少说废话
- 四、不要悲观预测
- 五、不要灰山
- 六、责备自己
- 七、充分学习
- 八、心理上的巨人
- 九、保持轻松的心情
- 十、不断地燃烧自己
- 十一、应该有信心
- 十二、防止被人取代
- 十三、把自己赶进去
- 十四、适当休息
- 十五、推销员的10个心得
- 十六、再照照镜子

第十一章 谈判警语

- 一、谈判就是要求，谈判就是妥协
- 二、谈判桌上没有“一口价”
- 三、丑话在先不为丑，丑话在后人财丢
- 四、谈判需要舌头，也需要耳朵
- 五、有目的的重复也是聪明的谈判
- 六、谈判不总是说话，沉默也会使谈判内容丰富
- 七、“万一”和“如果”是谈判的向导
- 八、谈“一揽子交易”，不等于谈“估堆买卖”
- 九、谈“互相让步”，不等于谈“对等让步”
- 十、谈判要会说理，无理要挖理
- 十一、说理要始终如一，做戏不可半途而废
- 十二、以理评理，表伪存真，以价论价，打虚求实
- 十三、多运用角色，少固执个性
- 十四、发言权可以分散，决定权必须集中
- 十五、立据为凭、一字千金

<<商务谈判手册>>

- 十六、谈判条件可以苛刻，谈判态度不得刁横
- 十七、谈判要坚持到最后一分钟，审核要不漏过每一个字
- 十八、单枪匹马的谈判手容易被攻击
- 十九、不要把对手当傻瓜
- 二十、别怕对方眼泪流，谨防袋中钱被偷
- 二十一、不要忽视第一切象
- 二十二、关系是谈判的润滑剂
- 二十三、什么都答应，可能什么都没有
- 二十四、微笑既不多余，也不亏本
- 二十五、双方的诚意可使谈判绝处逢生
- 二十六、礼貌地“保留”，也是“以守为攻”
- 二十七、不论对方谈判道具如何，不能动摇自己的谈判立场
- 二十八、让步太快会助长贪欲
- 二十九、努力使对手感到处在被选择的地位
- 三十、心中可以波澜壮阔，外表最好风平浪静
- 三十一、明比质重与们格，暗斗意志和智慧
- 三十二、“三斧头”扬威，坚持一下得利
- 三十三、说谎、学舌者无罪
- 三十四、好的买主会挑刺，精的卖主会摆好
- 三十五、以“不同意”为矛，以“研究、研究”为盾，以“同意”为战利品
- 三十六、多次重复可促使对方与你谈判
- 三十七、先换汤后换药
- 三十八、“承认错误”可以转危为安
- 三十九、无论谈判什么，千万不要表现出急于求成

第三篇 商务谈判与谈判方法

第一章 商务谈判技巧（一）

- 一、打中靶心
- 二、以虚度实，跨越话题
- 三、少说多听
- 四、以退为进
- 五、蒙混视线制造烟雾弹
- 六、对症下药
- 七、用幽默来把僵局打破
- 八、激将法的妙用
- 九、沉着答复因势利导
- 十、旁敲侧击
- 十一、突破警戒线
- 十二、敲敲自己的商业脑瓜
- 十三、就得无事生非
- 十四、中庸之道真绝
- 十五、威逼利诱是必要的
- 十六、吹毛求疵击中要害
- 十七、俗语可亲
- 十八、要说得恰如其分
- 十九、温柔点会更可爱
- 二十、坚持自己有理
- 二十一、装聋作哑等待让步

<<商务谈判手册>>

- 二十二、避人耳目搅乱局面
- 二十三、亮出先例抑制对方
- 二十四、我不像你想象那么坏
- 二十五、见缝插针争取主动
- 第二章 商务谈判技巧(二)
- 一、引经据典借且名人
- 二、避开问题巧妙推塞
- 三、伏无把握切莫开战
- 四、促膝谈心分担困难
- 五、假痴真辨使对方平静
- 六、描绘一幅成功前景图
- 七、使对方恢复责任心
- 八、先顺后逆后发制人
- 九、三思而后行
- 十、开诚布公晓以大义
- 十一、诱敌深入引其入彀
- 十二、先恭维后陈述理由
- 十三、嬉笑怒骂皆成文章
- 十四、先肯定后要求
- 十五、夸大谬误削弱对方
- 十六、爱之深, 责之切
- 十七、条条大路通罗马
- 十八、使对方接受
- 十九、隐瞒自身缺陷
- 二十、赢得主动权
- 二十一、最后摊牌
- 二十二、突然沉默
- 二十三、对失误若无其事
- 二十四、虚拟失败
- 二十五、善意批评对方而获信赖
- 二十六、注意说话神态
- 二十七、指桑骂槐
- 二十八、转移对方注意力
- 二十九、假设第三者来改变对方态度
- 三十、巧妙的自欺欺人
- 三十一、“套近乎”来缩短距离
- 三十二、使说服的对象成为说服者
- 三十三、减轻对方难堪
- 三十四、摧毁对方拒绝心理
- 三十五、让对方感到“欠人情”
- 三十六、不知不觉中提高参与意识
- 三十七、摆出让步姿态
- 三十八、以反面情报增加可信度
- 三十九、轻描淡写让对方良心受谴责
- 四十、让对方别无选择
- 四十一、化解对方防御心理
- 四十二、利用对方特长使之就范

<<商务谈判手册>>

- 四十三、使对方把“偶然”认作“命运”
 - 四十四、制造共同的假想敌人
 - 四十五、自言自语使对方察觉自己过失
 - 四十六、故意道破自己缺陷
 - 四十七、巧妙避开对方追究
 - 四十八、先满足其生理需求，来减弱其攻击力
 - 四十九、让对方发泄再轻易击倒他
 - 五十、作过分称赞使其局促不安
 - 五十一、把对方当作代言人来削弱抵抗力
 - 五十二、粉碎整体意见
 - 五十三、使对方认为其要求过分
 - 五十四、用基本问题搪塞具体要求
 - 五十五、故意否定己见让对方赞同
 - 五十六、巧妙回避对方紧急要求
 - 五十七、以道歉方式阻止对方抗议
 - 五十八、先发制人取得心理优势
 - 五十九、分散抨击目标
 - 六十、二者择一使对方早作决断
 - 六十一、时差攻击
 - 六十二、利用对方一天中最脆弱的时刻
 - 六十三、表面上服从对方
 - 六十四、掩饰自己主观
 - 六十五、站在对方立场来说服
 - 六十六、降低身份松懈对方戒心
 - 六十七、触及对方自尊以得到承诺
 - 六十八、使对方速下决断
 - 六十九、以选择为前提，拦断对方的举棋不定
 - 七十、背离“阻止的期待”
 - 七十一、压制对方怒气
 - 七十二、抓住对方的“小辫子”
 - 七十三、让对方制无选择
 - 七十四、压制即将爆发的反抗情绪
 - 七十五、测测你的说服力
- 第三章 商务谈判技巧（三）
- 战例99：如果他们陷入深渊，请递给他们一个梯子
- 战例100：洛兰怪图
- 附录 商务谈判与经济合同法
- 附录一 经济合同法基础
- 附录二 中华人民共和国合同法
- 附录三 关于《中华人民共和国合同法修正案（草案）》的说明
- 附录四 中华人民共和国合同法原条文与修改后条文对照表

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>