

<<谈判是什么>>

图书基本信息

书名：<<谈判是什么>>

13位ISBN编号：9787801441881

10位ISBN编号：7801441885

出版时间：2004-10-1

出版时间：中国宇航出版社

作者：(英)盖温.肯尼迪

页数：477

译者：陈述

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>

<<谈判是什么>>

内容概要

本书以极为生动的方式讲述了谈判策略和谈判技巧，涵盖了当今世界上商业谈判的最新发展和变化。通过本书26章的生动讲述及测试，每个人都会受益匪浅，大大增强把握商机，通过有效谈判获取最佳商业利益的能力。

<<谈判是什么>>

作者简介

盖温·肯尼迪是英国剑桥大学博士，现为爱丁堡谈判咨询公司首席谈判专家。他是世界著名的谈判和谈判技能培训专家，曾为全球100多个国家和地区近千家公司进行商务谈判技能的培训与指导，并进行过上千次的关于谈判策略的演讲。

<<谈判是什么>>

书籍目录

1. 泉、狐、羊和驴--为什么1万9千名谈判者都会失误？
2. 卷心菜--为什么要重提久已被人遗忘的谈判技巧
3. 谈判者最不该做的事--如何避免仓促成交
4. 谈判"情景"1：那么，您是想盘下这家店罗？
5. 为什么不能就尴尬事进行谈判呢？
--为何不去改善本身处境
6. 什么时候即使八仙各显神通也是枉然--为什么连说七个"不"也赢不来一声"好"
7. 对谈判者最有用问题--如何避免措词含混的合同
8. 谈判"情景"2：蠢材！
要的是他们的可靠性！
9. "善意"的神话--"让步！"
"
10. 哈巴德妈妈的妙计--如何让他们降价
11. 为什么ONO实际只意味着NO NO
12. "育康"法则
13. 谈判"情景"3：未起跳先瞧瞧？
14. 对谈判者最有用的"两字"禅
15. 他们有权举止粗暴--如何应付难缠的对方
16. 谁有力量？
--如何掌握谈判的杠杆
17. 如果没有首长，不妨虚构一个--如何掌握谈判主导权
18. 世上没有不能变的价格！
--如何砍价
19. 谈判"情景"4：莫斯塔发·菲的同乐会
20. 加利柯的城墙--如何不再让步
-

<<谈判是什么>>

章节摘录

书摘如果对方拒绝自己的建议，你将：任择其一：a) 考虑对方意义的正当部分，据以修改己方的建议b) 等待对方提出解决问题的反建议c) 驳斥对方异议中的不正当部分d) 要求对方提出建议释评：a) 这在“羊”看来似乎是“合情合理”的事，但它能推进谈判吗？

对方对你的建议的部分既然存在异议，那他就有责任提出自己的反建议。

过于乐意地接受对方异议中的“正当”部分，就会为处理其“不正当”部分埋下祸根。

因为这两部分也许是相互关联、难分轩轻的。

b) 你将像一头狡猾的“狐”那样，可能要等待很长时间。

所以不妨更主动一些，告诉对方你想叫他们做什么。

c) 只有“驴”才做得出！

d) 正确！

“泉”从其提出的意义中也看到了对方谋求解决问题的愿望。

在对方明确提出其解决方案之前，不要另提新建议也不要修改原建议。

谈判桌上就是需要有双方各自的解决方案才好经过谈判来达成共识。

<<谈判是什么>>

媒体关注与评论

书评中国入世谈判首席代表龙永图推荐。

欧美最经典谈判宝典，众多百万富翁的枕边书，世界著名谈判专家盖温·肯尼迪经典畅销书最新版。

商务谈判的成功与否，并不取决于管理人员的专业技术而取决于管理者的谈判技巧。

寸步不让，除非交换。

不接受对方的第一次出价。

对谈判者最有利的两个字是“如果”。

《谈判是什么》真是一本开卷就不忍放下的好书! ——龙永图

<<谈判是什么>>

编辑推荐

中国入世谈判首席代表龙永图推荐。

欧美最经典谈判宝典，众多百万富翁的枕边书，世界著名谈判专家盖温·肯尼迪经典畅销书最新版。

商务谈判的成功与否，并不取决于管理人员的专业技术而取决于管理者的谈判技巧。

寸步不让，除非交换。

不接受对方的第一次出价。

对谈判者最有利的两个字是“如果”。

<<谈判是什么>>

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>