

<<世界上最会谈判的人>>

图书基本信息

书名：<<世界上最会谈判的人>>

13位ISBN编号：9787801974341

10位ISBN编号：7801974344

出版时间：2006-9

出版时间：企业管理出版社

作者：王永峰

页数：283

字数：300000

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>

## <<世界上最会谈判的人>>

### 内容概要

本书旨在为谈判者提供必需的技巧和策略，使你成为一名出色的谈判人员，让你与谈判对手建立长期而稳固的双赢关系。

为此，书中系统阐述了谈判的基本原则和策略，详细分析了关于谈判的各种专业技能。比如情报信息的收集处理、谈判策略的设计、谈判过程的控制以及谈判中的语言艺术等等。

本书对谈判的每一个技能主题都进行了深入而具体的探讨，不仅进行了详细的论述，而且列明了具体的操作技巧以及需要注意的问题。

## &lt;&lt;世界上最会谈判的人&gt;&gt;

## 书籍目录

前言1. 谈判之前要精心做好准备2. 选出最合适的人参加谈判, 是确保谈判成功的重要条件3. 选好谈判地点, 增强己方的谈判力量4. 安排好人员座次, 谈判双方更易于达成协议5. 谈判一开始, 就要营造有利的开局气氛6. 从看似无关紧要的寒暄中寻找谈判的契机7. 牢记一条最基本的谈判原则: 决不让步, 除非交换8. 谈判的目的不是自己取胜, 而是双方合作成功9. 不要总是抱怨对方, 而是要通过谈判去弥补它10. 手里拿一支笔, 把谈判对手的思维牵引到你的思路上11. 用你的开价镇住谈判对手12. 听到谈判对手的要价时, 一定要非常惊讶13. 绝不要接受谈判对手的第一次出价14. 谈判中要尽量把自己装扮成一个十足的吝啬鬼15. 当谈判对手态度强硬时, 用你的强硬去软化对方16. 遇到乱发脾气的谈判对手时, 要异常冷静地看待他的行为17. 越是身处劣势, 越是要想方设法掌握谈判中的主动18. 虚设一个谈判主事人, 多给对手增添一道障碍19. 善于讨价还价是促使谈判成功的重要因素20. 谈判充满了骗局, 不要认为闪光的都是金子21. 善用谈判中的威胁, 逼迫对方接受自己的条件22. 以对方可以得到的利益为诱饵, 激发其谈判的兴趣23. 投其所好, 谈判对手便会高兴与你合作24. 舍弃小利以谋取长远的目标, 也是使谈判双赢的有效策略25. 利用对方的心理需求实现自己的谈判目的26. 研究和满足对方的真实需求, 推动谈判的顺利进行27. 谈判高手会扮演不情愿的卖主, 同时防范不情愿的买主28. 即使是那些对自己无所谓谈判让步, 你也应该尽量索取回报29. 让步的幅度过大、次数过于频繁, 会轻易暴露自己的谈判底线30. 唱好黑脸和白脸, 实现对谈判对手的软硬兼施31. 巧妙运用蚕食策略, 争取最大的谈判成果32. 利用时间给谈判对手施压33. 占有信息最多的一方经常能够主宰谈判的另一方34. 尽可能多地收集谈判的背景信息, 努力做到知己知彼35. 积极地倾听对方, 捕捉对自己有利的谈判信息36. 善于掩饰自己、防备对手, 不要让谈判对方摸到你的底细37. 开诚布公, 以诚相见, 同样可以使谈判事半功倍38. 巧妙转移话题, 缓和谈判气氛39. 要使谈判对手相信, 你诚心想买他的东西, 但手上的钱不够40. 欲擒故纵, 使谈判对手不得不妥协让步41. 假装糊涂, 化解谈判对手的步步紧逼42. 鹤蚌相争, 渔人得利, 是一种简单有效的谈判策略43. 聪明的谈判者要善于通过讲故事来说服对方44. 以理服人, 使谈判对手无法辩驳45. 利用客观事实来争取对自己有利的谈判结果46. 手吹毛求疵, 迫使其降低自己的要求47. 做好感情投资, 与谈判对手建立良好的关系48. 掌握谈判中的提问技巧, 巧妙控制场上局势49. 坚持下去, 在意志上瓦解谈判对手

<<世界上最会谈判的人>>

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>