第一图书网, tushu007.com

<<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

第一图书网, tushu007.com

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。

<<世界上最会谈判的人>>

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的谈判让步，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

第一图书网, tushu007.com

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