第一图书网, tushu007.com

<<谈判艺术100>>

图书基本信息

书名：<<谈判艺术100>>

13位ISBN编号：9787805219059

10位ISBN编号：7805219052

出版时间：2001-05

出版时间：广东旅游出版社

作者：张名娟

页数：201

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

内容概要

谈判是一门艺术，讲究策略与技巧。
一个把谈判视为一门艺术，并且能够把握谈判技巧的人，总比不讲究谈判艺术的人更有希望赢得成功。
《谈判艺术100》为你提供了各种谈判中可能存在的问题及应对策略，列举了古今中外许多具体生动的成功谈判实例，可读性很强，是不可多得兼具理论与实用的通俗读物。
谈判是一门说服人的艺术，相信此书将使你受益无穷。

<<谈判艺术100>>

书籍目录

1)拒绝谈判 自食其果 2)打有准备之仗3)不可忽视谈判议程4)适时拿出可行性提议5)配套的奥妙6)戈尔巴乔夫与里根的交易7)句型的选择与议价的艺术8)实施假出高价与假出低价的策略9)高压与怀柔并举10)怎样迫使对方让步11)控制对方借刀杀敌12)以虚承诺换取实利13)让步的原则与尺度14)遵循双胜互惠的原则15)降低谈判对手的期望值16)高标准低定势17)满足对方的某种特殊需要18)巧妙地申述你的需求19)把握结束议价的时机20)结束议价的艺术21)不要给对方制造可乘之机 22)别小看“ 最后期限 ”23)签约之前要严守秘密24)勿将辩论过程公诸于世 25)更换谈判者的艺术26)请一位好的仲裁者27)攻破对方的心理防线 28)善用黑白脸29)结束谈判12招30)必须立下书面依据31)撰写协议时应遵循的原则32)签署协议时应严格审核 33)勿犯谈判中的大忌 34)有限授权的妙处 35)向谈判对手推销你的观点 36)不要贸然作出决策37)设法取信于人38)争取时间思考39)给对方留一些时间40)认识时机果断抉择41)随机应变以智取胜42)选择适当的谈判时间43)大辩若讷 44)培养你的耐心45)以最佳方式传达你的信息 46)运用变通的方式达到目的 47)妙用非正式沟通渠道48)力避争论49)“ 保留 ”的技巧50)避开死结51)破解僵局的措施521把握好说“ 不 ”的火候53)扭转败局绝处逢生54)说服对方的艺术55)模糊语言的运用56)巧用反问句57)妙答难题九法58)恰当发问59)有效倾听60)不妨直言61)准确有效地叙述62)巧装糊涂63)电话谈判的艺术64)先小人后君子65)保全对方的面子66)不要攻击对方的人格67)如何对付“ 人质 ”战略68)针对谈判对手的性格制订策略69)利用对手的弱点70)阻止对手进攻的策略71)用幽默开启严肃之门72)渐进成功化难为易73)以退为进74)从反面角度突发奇想75)疲劳战术76)有意让对方忍受饥饿77)不要轻易亮出底牌78)做到言必行、行必果79)以理服人以情感人80)警惕情感的圈套81)冷静处理情绪爆发82)蚕食法的艺术魅力83)善于识别对方的陷阱84)逐步升级85)灵活处理反对意见861巧用道具87)巧将对手引入迷宫88)以诈还诈 89)怎样识破谈判中的欺骗行为90)如何应付对方的威胁91)因势利导 92)拒绝无理索赔93)力争间接赔偿94)谈判者的着装艺术95)举止得体的艺术96)谈吐得体的艺术97)让环境参与和平谈判98)不能忽视谈判现场的布置99)选择优势场地100)不要轻信对方的行为反应

章节摘录

书摘配套的奥妙　配套的含义是把若干相关的事物结合成一整套。
在谈判中，配套是通过前期的谈判，挖掘新的变数作为谈判的筹码。
　在谈判时，争议的问题有空间(多少?)、目的(是什么?谁实施?)、时间(什么时候?)、条件(价格?)等，都是变数，这些变数的数量愈大，你的谈判空间就愈大。
　从谈判对方的提议，你应该能够估出对方的目标，从对方的提议，也应该估出对方可能采取什么行动实现其目标，你要尽可能在某种程度上满足对方的需求，避开对方的禁忌，说服他接受你的提议。
　在谈判早期，你绝不能把话说满，不要打断对方的提议，让对方阐述提出此提议的理由、依据及可行性，从对方的话中，你可能会发现许多可以供你使用的变数，如价格、最后期限、付款方式等。
　这样你就可以有目的性地将所有有利于自己的变数重新组合、利用，如果你在谈判时做到了这一点，你就会从容地提出有利于自己，也接近于对方目标的提议。
由于你组合的信息是有利于双方的，容易被对方接受，而你在将信息重组后的提议有可能左右着这场谈判，直到达成协议。
　配套也有一定的技巧，如：　1、根据对方的提议，挖掘新的、可供你使用的变数，作为谈判的筹码。
当对方要求你作出让步时，你可以尝试在价格的移动上，引入新的变数。
如果你在价格上吃点亏依然有利可图时，要在交货、数量或付款方式及付款日期上有所改进。
　2、如果可以的话，将所有的项目连在一起，以便你在配套及议价阶段拥有更多的空间。
　3、配套的妙处在于，将个别的变数组合在一起时，更能满足对方的需求或避开其禁忌。
当对方拒绝你的提议时，并不代表他有意与你对着干，说明你的提议不能满足他的需求，或是你触犯了他的禁忌。
你不妨将他的发言整理一下，并找出有关对方的资料，检查自己做错了什么，应如何改进。
　4、从对方的角度来评价你的让步及条件，如：“ 如果你坚持月薪提高15%的话，必须放弃享受提成的待遇。
”　整个配套的过程都是为议价所做的准备工作，因此，你的方案中的项目都必须是可变的和可以调整的。
如果你被迫在这一项上作出让步，就必须设法要求对方在另一项上给予补偿。
　记住，你在讨价还价时，手上可供你使用的变数越多，你就越有希望赢得这场谈判的成功。
　P10-11

编辑推荐

谈判是一门艺术，讲究策略与技巧。
一个把谈判视为一门艺术，并且能够把握谈判技巧的人，总比不讲究谈判艺术的人更有希望赢得成功。
《谈判艺术100》为你提供了各种谈判中可能存在的问题及应对策略，列举了古今中外许多具体生动的成功谈判实例，可读性很强，是不可多得兼具理论与实用的通俗读物。
　谈判是一门说服人的艺术，相信此书将使你受益无穷。

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