

<<成功谈判的秘诀>>

图书基本信息

<<成功谈判的秘诀>>

内容概要

成功的谈判对于各种商务活动都是必不可少的。

你也许是一位努力改善员工表现的经理，或者是想要寻找更好就业机会的雇员，抑或是努力想要签订一份合同的企业家——无论你是谁，有效地进行谈判的能力是至关重要的。

在这本引人注目而又激发灵感的书中，美国两位杰出的谈判家联手为我们提供了一系列宝贵的指导经验，帮助我们将注意力集中在获得最佳谈判效果上。

无论你是在会议室里还是在网上进行谈判，无论是在汇报会上面对面地交流还是使用越洋电话进行谈判，《成功谈判的秘诀》将教给你成为谈判高手所需要的一切知识。

从本书中，你可以找到使谈判的每一个阶段成为积极的、富有建设性和启发性会谈的方式。

你还会发现克服谈判障碍的方法，学会应对愤怒和拒绝，了解如何把谈判中的消极因素变为积极因素

。你将会掌握一些特殊的技巧，学会在不利的位置上如何进行谈判，明白怎样避免因为一个难缠的人而使谈判陷入僵局——哪，咱这个人就是你本人！本书从始至终提供了很多实际的建议，再加上21个按步骤论述的“实战练习”，都是一些简单而富有创建性的想法，可以立竿见影地提升你的谈判能力。

《成功谈判的秘诀》为你提供进行谈判所需要了解的一切知识，让你在谈判中收放自如，并在此过程中，实现你的抱负，达到生意上的目标。

<<成功谈判的秘诀>>

作者简介

朱丽叶·尼伦伯格(JULIET N. ERENBERG)是纽约谈判协会的一位主管。她为美国职业妇女顾问委员会、佩斯大学法律系、得克萨斯州律师协会、美国广播公司妇女行动小组、政界妇女协会讲授谈判技巧课。同时也在新加坡和马来西亚进行咨询工作。她的文章发表于《华尔街报》以及《克

<<成功谈判的秘诀>>

书籍目录

前言 导论：一个新理念和一种新方法第一章谈判的原则 所有谈判的基石：停下来思考 发现需求
实战练习1：需求分析 确立自己的目标 实战练习2：考虑一下你想要什么 对事实达成一致意见
实战练习3：分辨推论 控制谈判氛围 实战练习4：保持积极的谈判氛围 实战练习5：制定谈判口号
建立于基石之上：培养谈判风格 灵活应变 实战练习6：伸展一下身体，开阔一下思路 展开调查
明确问题和立场 选择策略 实战练习7：路线判断 第二章：谈判技巧 交流 表达 聆听 提问
解读非语言信号 实战练习8：镜子，墙上的镜子 解读言外之意 实战练习9：尽量使用简单直白的语言
说服别人 实战练习10：训练劝说技能 把握决策时机 实战练习11：三思而后行 第三章：
谈判中的障碍 实力较量 操纵 愤怒与冲突 实战练习12：深呼吸 如果自己出错 死胡同 实战练习
13：注意把握时间 拒绝第四章 和难缠的对手谈判 不要先入为主 实战练习14：改变消极看法 “
我赢你输”者 欺软怕硬者 实战练习15：应付欺凌 撒谎者 实战练习16：识破谎言 优柔寡断者 完
美主义者 面无表情者 善于恭维者 自己是个难缠的人 实战练习17：从他人的角度看待自己第五章
谈判场景与环境 远程谈判 实战练习18：慎用电子邮件 面试 实战练习19：做“家庭作业” 实战练
习20：明白自己的需求，了解自己的价值 录用与辞退 授权 解决内部争端 评估工作表现 团队谈
判 打破僵局 实战练习21：让一只脚留在门里 应对专家 在谈判中处于弱势 在谈判中处于强势
适应文化差异 企业家如何谈判结束语

<<成功谈判的秘诀>>

媒体关注与评论

书评美国谈判界两位顶级高手力作。

本书内容包括：揭示了商务谈判中一些简单而行之有效的方法，能帮助你获得一个心仪的职位、签订一份回报丰厚的合同。

包含一些短小精辟、极富创意的提示，教你如何掌控谈判进程，在谈判的每个环节游刃有余、收入自如。

从如何做准备工作、营造积极的谈判氛围，到怎样缓解冲突、打破僵局。

特别设计了21个循序渐进的“实战练习”，旨在帮助你尽可能挖掘自己的谈判潜能。

由美国谈判界两位顶级人物朱丽叶·尼伦伯格及艾琳·罗斯联手推出。

<<成功谈判的秘诀>>

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>