

<<讨价还价>>

图书基本信息

书名：<<讨价还价>>

13位ISBN编号：9787806995990

10位ISBN编号：7806995994

出版时间：2006-1

出版时间：哈尔滨出版社

作者：孙景峰

页数：307

字数：216000

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>

<<讨价还价>>

内容概要

本书为“中国生意人财富基本功系列”之一，一本指导您在商业洽谈中挥洒自如的工具书。该书摒除了商务谈判中空洞晦涩的理论，着重探讨其中的基本规律和实用技巧，围绕生意场中讨价还价这一核心因素，选取常见的和关键的谈判场景，逐层剖析其中制胜的关键或导致失败的原因，具有实用性、知识性、技巧性和创造性相结合的特点。

相信它一定会成为读者朋友们成就财富的重要武器。

请永远记住：在您以为谈判已经结束时，这时的您非常脆弱——对手也一样。

<<讨价还价>>

书籍目录

第一章 成就财富的基本功 人活着就要“讨价还价” 建立理性的谈判观 一门上下齐心的艺术 不光动嘴，更要动脑 任何时候双赢都是最佳选择 让谈判美丽起来 第二章 没准备的谈判出不来利益 收集对方的一切材料，甚至隐私 拟订周密的谈判计划 确定最佳的谈判人选 选择对己方有利的谈判地点 营造对己方有利的谈判气氛 使用有特色的谈判语言 提前作一次实战演习 警惕商务谈判中的常见错误 激发潜能，扬长避短 强化你的决心 第三章 成为价格谈判场上的精英 优势从开场白开始 让对方见了你就觉得投缘 巧入主题，阐述精密 由谁决定价格 讨价还价中的价格关系 使你的报价显得专业、权威 用开价镇住对方 让买方觉得便宜 抬价的策略 议价更要讲技巧 说话要先过筛子后过罗 不要过早亮出自己的底牌 不要彻底回答，更不能确切答复 打好谈判中的心理战 价格谈判中的让步方法 第四章 方法到位就会出类拔萃 第五章 把握谈判的火候 第六章 面对强硬客户：舍弃认输还是坚持奋战？ 第七章 顺利缔约的技巧 第八章 讨价还价的礼仪艺术

<<讨价还价>>

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>