

## <<谈判的艺术>>

### 图书基本信息

书名：<<谈判的艺术>>

13位ISBN编号：9787807242710

10位ISBN编号：780724271X

出版时间：2006-12

出版时间：京华

作者：贯越著

页数：248

字数：235000

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>

## <<谈判的艺术>>

### 内容概要

胜负往往只在于一念之差，即便是一把烂牌，也有起死回生的可能。

销售行业是近几年竞争最为激烈的行业之一，优胜劣汰的就业环境和适者生存的游戏。

从业人员如何从近6000万的销售大军中脱颖而出，迅速提升自身的价值呢？

每个人都希望成为一名优秀的销售精英，而成功者一定具备了多方面的素质，其中高超的谈判能力是优秀营销人所应具备的核心素质之一。

本书以销售谈判为主线，为广大营销从业者提供了一套系统性的实战技巧，结合丰富的案例向读者一一解读各种谈判策略，细致地介绍各种谈判策略的使用要领、适用环境以及应对方法，同时引用大量的心理学理念，描述了谈判双方在不同阶段心理的变化，力求以市场为基础，以实用为保障，以案例为依据。

语言风趣，文笔简练，适用人群广泛，包括企业中高层管理者、基层销售人员、商业人士、高等院校工商管理、贸易类专业师生以及希望提高自己谈判能力的各界人士。

## <<谈判的艺术>>

### 作者简介

贯越，工商管理硕士，10年消费品行业管理经验，先后服务于欧美及本土知名企业，尝试了解该领域的产业格局与发展趋势，精通销售谈判、渠道管理、品牌建设等相关营销环节，多家媒体专栏作家。

## &lt;&lt;谈判的艺术&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 把复杂的事情简单化 谈判双方力量的对比 智者的博弈 谈判的2种类型第二章 谈判前的精心准备 收集信息 摸清对方的谈判风格 对信息进行综合分析 制定谈判计划 选择谈判地点 安排谈判时间 组建谈判团队 对谈判进程的变化快速反应第三章 开始谈判 想方设法提高对方的谈判兴趣 不能忽视的5个细节第四章 前半场的谈判技巧 调整谈判期望值 开价一定要高于实际想要的价格 不要接受对方的第一次出价 没有回报绝不让步 价格永远是让步的焦点 一定要有备选的方案第五章 中场的谈判技巧 主场与客场的优劣势 时间压力策略 上级领导策略 黑脸/白脸策略 表演策略 折中策略 步步为营 巧用压力转移法 特殊交易的谈判 维修工原理 沉默战术 被忽略的错误 卖方的困惑 买家的短板 提问题的学问 回答问题的学问 转移压力 哄抬物价原理第六章 后半场的谈判技巧 当双方相持的时候 离席策略 当双方争执的时候 成也最后通牒,败也最后通牒 订金是谈判中的陷阱 一分为二法则 欲擒故纵策略 给对方思考的时间第七章 面对难缠的对手 最该提防的谈判对手 巧妙化解对手的干扰 不要害怕强硬对手 开诚布公第八章 电话谈判 电话谈判的优劣势分析 如何进行电话谈判 电话谈判情景演示第九章 终端谈判 如何进行终端谈判 终端谈判情景演示第十章 妥协的艺术 如何有效地妥协 妥协是为了双赢 妥协的原则第十一章 案例分析附录 知名谈判案例一:家乐福与上海炒货协会 知名谈判案例二:华为与思科的侵权官司 知名谈判案例三:中美产权谈判参考书目

## <<谈判的艺术>>

### 媒体关注与评论

谈判是智者的博弈，无论你拿到什么样的底牌，都不要让对手察觉，因为谈判就是心理的较量。

<<谈判的艺术>>

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>