

<<谈判与推销技巧案例评析>>

图书基本信息

书名：<<谈判与推销技巧案例评析>>

13位ISBN编号：9787811380682

10位ISBN编号：7811380684

出版时间：2009-5

出版时间：西南财大

作者：张照禄

页数：156

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>

## <<谈判与推销技巧案例评析>>

### 内容概要

《谈判与推销技巧》自1994年9月出版以来，历时十四年，先后进行了多次补充和修改。特别是2000年和2005年两次较大的扩展，出现了该书的修订本——第二版和第三版。

十多年来，该书先后印刷十余次，发行量在5万册以上。

读者普遍反映该书有较强的应用性和对策性，能与时代发展动态地相适应，并具有一定深度和广度。案例性是该书的又一特征。

谈判与推销技巧可以从多种角度去考察：从市场经济不断发展的角度看，它属于微观应用商业经济学，或说是市场营销学的一种分支学科；从广义角度讲谈判与推销技巧，并不限于商业领域的应用技能与行为，谈判从协调角度讲，是人类数千年发展起来的一种沟通行为；从广义讲，推销也不仅仅限于商品推销，任何成功人士都是推销员，包括推销自己的决策、主张、信仰等；从人类行为角度考察，谈判与推销技巧也可属于应用行为科学；从应用性角度去分析谈判与推销技巧，它是研究具体对策的学科。

谈判与推销是当今企业成功的重要课题；又是面对瞬息万变市场的重要艺术。

离开实际情况、具体环境去空谈，只能是一文不值的空话。

因此，今天作者编写了《谈判与推销技巧案例评析》，借用古今中外的实际案例，来配合学习和研究谈判与推销技巧这门学科。

本书旨在通过实际案例的剖析，去类比出事物的现象与本质，特征与共性，次要因素与主要因素，然后通过案例去把握其最本质、最一般、最主要、最根本的内在规律性，从而提高现实的应对能力和理论水平。

## <<谈判与推销技巧案例评析>>

### 书籍目录

前言第一篇 古典谈判案例评析案例一 从子贡经商成功看谈判语言艺术案例二 从梁启超的两则应答分析谈判中“怎样说”比“说什么”更重要案例三 从“鸿门宴”分析谈判中“听”的作用案例四 从“张松献地图”剖析谈判、人际交往中的情感因素案例五 从“完璧归赵”剖析谈判策略——兼评古希腊神话中谈到策略僵化的恶果案例六 从金庸“武侠故事”类比、探讨谈判和人际沟通中策略的深化——兼述现代营销组合的“4Cs”案例七 从“蒋干过江”看谈判人员的选择案例八 从“空城计”看谈判中的知己知彼案例九 从“左宗棠收复新疆的谈判”看“小胜在智，大胜在德”古典谈判案例评析小结第二篇 现代谈判案例评析案例十 从周总理与泰国总理对话看谈判、沟通中的幽默案例十一 谈判中“借”的妙用案例十二 把“杠杆”原理运用到商务活动之中案例十三 谈判活动中的“弹性”策略案例十四 谈判、人际沟通中的心理暗示策略案例十五 谈判中的刚柔并用策略案例十六 现代谈判的心理战术案例十七 现代谈判中的让步策略案例十八 现代谈判中的“换挡”策略案例十九 现代商务谈判中的坦诚策略案例二十 从“和死亡谈判”剖析现代谈判人员的素质·案例二十一 国际商务谈判和政治军事谈判策略的异同现代谈判案例评析小结第三篇 商品推销案例评析案例二十二 商品推销的点点滴滴——从系列小案例看推销小窍门案例二十三 从两则广告剖析商品推销应考虑地区文化特征案例二十四 从克林顿代言剑南春看品牌效应案例二十五 机会重要，抓住机会则更重要——剖析尤伯罗斯经营奥运会的特征案例二十六 世界第一饮料品牌——可口可乐的起源、发展及其广告推销战略案例二十七 美、日商品推销广告的特征案例二十八 商品推销的基石——企业形象……附录

## <<谈判与推销技巧案例评析>>

### 章节摘录

第一篇 古典谈判案例评析 案例一 从子贡经商成功看谈判语言艺术 子贡，儒家创始人孔子的弟子之一。

孔子，姓孔名丘字仲尼，是我国战国时代的大儒。

儒、释、道三教中，儒家思想对我国民族文化有着深远而广泛的影响。

“孔孟之道”、“礼义为先”、“克己复礼”、“人之初性本善”等儒家的主导思想成了我国传统文化支柱。

孔子周游列国，以礼义仁德教化大众，并广收弟子，据说弟子三千中有七十二大弟子。

在众多弟子中唯有子贡下海经商，而且愈来愈发达，最后富可敌国，老师和众师兄弟同游列国，都多次得到子贡的资助。

子贡经商，在当时可视为离经叛道。

早期的儒家思想看不起经商这个行业，“唯有读书高”的思想深刻地影响着读书人；两千多年前商品交换还极不发达，再加上整个周朝采取的是“抑商兴农”政策，人们对做生意存在着偏见，认为“无奸不商”，很多人都自认为“清高”而“羞与商贾为伍”；同时，由于是列国时期，诸侯割据，各自为政，相互封锁。

再加上当时交通极不发达，要想经商成功则是行商比坐商更为有利。

因此，经商环境是相当恶劣的，虽然竞争不如现代商战那样激烈，但必须打通各种各样的关口；要与不同层次、形形色色的人群进行沟通，其难度也是相当大的。

.....

## <<谈判与推销技巧案例评析>>

### 编辑推荐

谈判是沟通的艺术，谈判是合作与冲突的妥协。  
谈判是现代经商成功的起点。  
网络构筑谈判新平台，当今成熟的社会，不是卖商品，而是卖满意；推销员不是首先推销商品，而是首先推销自己。

<<谈判与推销技巧案例评析>>

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>