

<<CD-R双赢谈判>>

图书基本信息

书名：<<CD-R双赢谈判>>

13位ISBN编号：9787900656353

10位ISBN编号：7900656359

出版时间：2006-9-22

出版时间：北京大学出版社

作者：NULL

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>

<<CD-R双赢谈判>>

内容概要

讲师，刘凡，实战派销售专家、培训专家。

曾任金蝶软件(中国)有限公司北方区总经理，金蝶国际软件集团有限公司一级培训师，曾任美国系统软件联合公司（SSA）中国分公司经理，期间创造了该公司全球最快签单记录和中国单笔最大项目记录。

本课程适宜学习对象：销售人员、销售经理、主管、商务代表、企业各层管理者。

<<CD-R双赢谈判>>

书籍目录

第一讲 谈判要领

- 1.引言
- 2.什么是谈判
- 3.衡量谈判的标准
- 4.谈判的三个层次
- 5.阵地式谈判和理性谈判
- 6.双赢谈判金三角

第二讲 谈判的准备阶段（一）

- 1.引言
- 2.成功谈判者的核心技能
- 3.如何确定谈判的目标
- 4.怎样评估谈判对手

第三讲 谈判的准备阶段（二）

- 1.引言
- 2.谈判中的角色以及策略的制度
- 3.如何设定你的谈判底线
- 4.怎样拟定谈判议程
- 5.如何营造良好的谈判氛围

第四讲 谈判的开始阶段（一）

- 1.引言
- 2.专业的行为表现
- 3.案例学习：汤姆的一天
- 4.专业形象帮助你取得谈判优势
- 5.开台谈判应注意的问题

第五讲 谈判的开始阶段（二）

- 1.引言
- 2.如何判别谈判气氛
- 3.怎样解读对方身体语言
- 4.怎样提出建议
- 5.怎样回应对方的提议

第六讲 谈判的展开阶段（一）

- 1.引言
- 2.展开谈判将遇到的障碍及对策
- 3.如何破解对方战术

第七讲 谈判的展开阶段（二）

- 1.如何面对不同类型的谈判者
- 2.如何建立自身的谈判优势

第八讲 谈判的评估调整阶段

- 1.引言
- 2.将面临的困难和解决方法
- 3.如何强化自身的优势
- 4.如何削弱对方的优势
- 5.掌握适度让步策略

第九讲 谈判的达成协议阶段

- 1.引言

<<CD-R双赢谈判>>

2.达成协议阶段应注意的问题

3.如何选择结束谈判的方式

4.如何攻克最后一分钟犹豫

第十讲 成功谈判技巧（一）

1.引言

2.有效地处理对方的拒绝

3.如何有效地拒绝对方

第十一讲 成功谈判技巧（二）

1.引言

2.探测的技巧

3.语言的技巧

4.电话谈判的技巧

5.对付不同谈判者的技巧

第十二讲 如何判别谈判者的风格

1.引言

2.谈判的四种风格

3.优秀谈判人员的特质

4.课程总结

<<CD-R双赢谈判>>

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>