

图书基本信息

书名：<<CD-R+VCD策略性商务谈判技术(7碟+附书) (平装)>>

13位ISBN编号：9787900663948

10位ISBN编号：7900663940

出版时间：2005年8月1日

出版时间：北京大学出版社

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>

内容概要

企业能否在对外业务、对内管理等各方面获得最佳的运营成效，掌握高超的商务谈判技术是一项不可或缺的重要因素。

本课程正是立足于为企业培养专业的商务谈判人才，帮助相关人士全面提高商务谈判能力，系统讲授了谈判的理论和基本技巧、谈判前的准备、谈判过程策略规划、谈判三要素等方面的知识，并详细介绍了谈判人才的培训方法。

通过本课程的学习，您将能够树立正确的谈判意识，掌握策略性谈判的技能技巧，最大限度地发挥自己的优势，在谈判中进退自如，攻守得当，最终实现成功谈判。

讲师：王时成，台湾著名的行销学、销售学、管理学、谈判学的实务培训专家。

中国生产力中心（台湾）项目讲师，政治大学（台湾）金融系项目讲师，台湾金融研训院讲师，中山大学（台湾）育成中心讲师，东海大学（台湾）企管系讲师，台湾中小企业协会讲师，项目经理人协会讲师，入选台湾知名的国际贸易协会，具有16年培训经验。

曾经为中国联通、光明乳业、NOKIA手机、远东百货公司、台湾银行、华南银行、上海银行、微星科技等众多知名企业提供过培训和咨询服务。

本课程适宜学习对象：销售部及采购部经理、主管、业务员；各行业商务谈判人员。

书籍目录

第一讲 谈判人才的培训方法

- 1 前言
- 2 建立积极的观念
- 3 谈判高手的十二项基本才能
- 4 中西方谈判风格差异
- 5 如何建立优质的心理素质
- 6 谈判高手的全方位口才技巧

第二讲 谈判能力测验与双赢观念启发

- 1 谈判能力测验
- 2 双赢谈判观念启发

第三讲 谈判的定义与基本理论

- 1 谈判四阶段的发展历史
- 2 谈判的内涵和传统谈判的迷思
- 3 加值谈判的新观念和商业谈判的模型

第四讲 谈判的理论和基本技巧

- 1 谈判的理论和基本技巧
- 2 谈判对手的类型与应对策略

第五讲 谈判前的准备

- 1 引言
- 2 谈判前的准备
- 3 具体准备内容

第六讲 谈判过程策略规划

- 1 谈判的布局
- 2 谈判的发展
- 3 谈判的应变
- 4 谈判的缔结

第七讲 谈判三要素之情报筹码（一）理论与技术

- 1 引言
- 2 情报作为第一筹码的意义
- 3 情报筹码的使用时机
- 4 创造情报筹码的技巧

第八讲 谈判三要素之情报筹码（二）实务应用

- 1 情报兵法三十六计
- 2 业务谈判中的情报筹码应用
- 3 采购谈判中的情报筹码应用
- 4 管理谈判中的情报筹码应用

第九讲 谈判三要素之时间筹码（一）理论与技术

- 1 时间作为第二筹码的意义
- 2 时间筹码的使用时机
- 3 创造时间筹码的技巧

第十讲 谈判三要素之时间筹码（二）实务应用

- 1 时间兵法三十六计
- 2 业务谈判中的时间筹码应用
- 3 采购谈判中的时间筹码应用
- 4 管理谈判中的时间筹码应用

第十一讲 谈判三要素之权势筹码（一）理论与技术

1 权势作为第三筹码的意义

2 权势筹码的使用时机

3 创造权势筹码的技术

第十二讲 谈判三要素之权势筹码（二）实务应用

1 处理顾客抱怨中的应用

2 现场案例解析

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>