

图书基本信息

书名：<<A43策略性商务谈判中的谋略运用(VCD/软件)>>

13位ISBN编号：9787900684547

10位ISBN编号：7900684549

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>

<<A43策略性商务谈判中的谋略运用(VCD)>>

内容概要

为什么学习本课程：

谈判无处不在，无论是采购、销售、合作，还是日常的沟通，都会涉及到谈判，这是职业人士必备的一种职业素质，也是各种商务活动中频繁使用的一种重要能力。

在现实中存在相当数量的企业或个人因为缺乏谈判能力，常常在交易和交际中处于被动和不利的局面，甚至有人因此惧怕参与谈判。

如何能成为真正的谈判高手？

如何与其他的谈判高手过招？

如何在各种商务活动中应对自如呢？

答案是：需要完全专业的训练。

本套课程凝结了亚洲级谈判专家25年经验与研究，融中西方博弈智慧于一炉。是现代职业人士提升谈判能力、企业训练业务精英不可多得的专业训练教程，并一度被微软、摩托罗拉、IBM等著名公司列为主管晋升的必修课。

本课程学习目标：

如何看清谈判的“局”，找到自己的筹码，借力使力；

如何出牌：开高开低开平的选择；

如何挥洒自如地运用谈判战术；

如何达成大家满意的双赢协议；

谁需要学习本课程：

销售、营销人员；

采购人员；

企业管理者；

其它商务人士。

书籍目录

第一讲 检验谈判的筹码（上）

1. 谈判是权力还是心理
2. 惩罚的能力
3. 报酬的能力
4. 退路和时间的思考
5. 用法律做杠杆

第二讲 检验谈判的筹码(下)

1. 专业知识
2. 谈判桌上的虚张声势
3. 无赖战术
4. 谈判筹码的运用

第三讲 准备谈判的七大要件（上）

1. 双边关系
2. 沟通管道
3. 利益

第四讲 准备谈判的七大要件（下）

1. 正当性
2. 方案
3. 承诺
4. 退路

第五讲 谈判的实质结构（上）

1. 谈判场地的选择
2. 谈判座位的安排
3. 座位安排的玄机

第六讲 谈判的实质结构（下）

1. 多管道沟通
2. 谈判的期限
3. 谈判队伍的组成
4. 谈判的议程安排

第七讲 谈判桌上的说服技巧（上）

1. 双人单面向买卖的七种模型
2. 用图像化信息吸引对方
3. 谈判议题的包装
4. 坚持某一立场的成本效益

第八讲 谈判桌上的说服技巧(下)

1. 让对方感到恐惧与威胁
2. 转移注意力
3. 运用小协议与大原则推进谈判
4. 让对方相信这样做才是对的
5. 说服的社会心理分析

第九讲 谈判桌上的推挡功夫（上）

1. 谈判桌上如何投石问路
2. 谈判时如何开价（一）

第十讲 谈判桌上的推挡功夫（中）

1. 谈判时如何开价（二）

2. 谈判时如何诱敌深入

3. 谈判时如何先破后立

第十一讲 谈判桌上的推挡功夫(下)

1. 如何挡对方

2. 如何开关谈判的门

3. 让步的艺

第十二讲 谈判的收尾与解题

1. 如何锁住自己的立场

2. 锁住立场后如何解套

3. 如何在最后让步

4. 收尾的战术

5. 谈判的解题模型

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>