

<<实用谈判技法大全>>

图书基本信息

书名：<<实用谈判技法大全>>

13位ISBN编号：9787121054686

10位ISBN编号：712105468X

出版时间：2008-1

出版时间：电子工业出版社

作者：《实用文库》编委会 编

页数：786

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>

<<实用谈判技法大全>>

内容概要

不管你从事何种工作，处在何种职位，都是谈判的参与者。

我们每天都要多次与人谈判，只是自己经常意识不到而已。

掌握谈判技能，成为谈判高手，我们就拥有了驾驭一切的能力。

谈判是一种充满智慧的游戏，参与者在遵守一定的游戏规则的前提下，寻找着让自己满意的谈判结果。

为了让谈判结果更接近自己的利益和要求，谈判者要想尽办法，使用尽可能合理的谋略，让谈判沿着自己的要求发展。

本书具有系统性、灵活性、实用性的特点，而且以故事为切入点，这些故事都是编辑精心选编的。它们或激情澎湃。

或思想犀利，或慷慨陈词，或娓娓道来，都能教给读者非常实用的谈判技能。

本书详细介绍了谈判的基础知识、方法与技巧等。

本书与一般的谈判书籍不同，它改变了传统的烦琐冗长的理论阐述，而将重点放在为读者提供更多、更丰富的实践指导上。

书中列举了大量的故事、事例，这些有趣的事例可以作为读者进行谈判时的素材和参考。

对于渴望成为谈判高手的读者来说，本书是一本既能增长知识，又能提高技能的优秀作品。

本书可供对谈判感兴趣的读者及参加谈判的人员阅读参考。

<<实用谈判技法大全>>

书籍目录

第一篇 谈判的基础知识	第一章 谈判的定义和特点	谈判的定义和特点	谈判的类型
谈判的构成要素和基本原则	谈判的重要步骤	谈判中的需求理论	第二章 谈判者的素质
与能力	谈判者应具备的素质	谈判者的职业道德	谈判者的知识结构
的法则	谈判成功的关键	一流谈判高手的特征	第三章 谈判的主体构成
的人参加谈判	谈判人员的选拔标准	谈判团体的构成	谈判者的自我评估
人员的培养和激励	导致谈判失败的个人因素	第二篇 谈判的准备工作	第四章 确定谈判的主题
和目标	确定谈判的主题和目标	确定谈判最高目标——双赢	明确谈判的议题
安排好谈判议题	针对核心议题的制胜策略	第五章 制订谈判计划	对谈判进行可行性分析
对谈判大环境的分析	拟订谈判方案	制订谈判计划	制订谈判策略
第六章 了解谈判对手	充分了解对方	谈判对手的类型	寻找对方关键人物
分析对手优劣。			洞察对方心理
把握谈判主动权	进行有效的换位思考	第七章 议定谈判议程	谈判议程的议定
的节奏	谈判的后勤准备	安排人员的座次	第八章 模拟谈判
谈判预演	第九章 谈判的礼仪	谈判应重视礼仪	仪表服饰的礼仪
的礼节礼仪	初次见面的礼节礼仪	与人交往的基本礼仪	宴请活动中的礼节礼仪
第三篇 谈判的三个重要步骤	第十章 谈判开始阶段	重点把握谈判初级阶段	给谈判设计好的
开场白	谈判开局的注意事项	创造和谐的谈判氛围	提出谈判目标的策略
阶段掌握主动权的方法	谈判开局阶段的沟通方法	第十一章 谈判进行阶段	探测对方谈判
的底线	引导对方。		
说服对方	拒绝对方的方法	谈判过程中要注意的事情	坚持自己谈判的底线
理服人，据理力争	第十二章 谈判终局阶段	收尾策略	收局阶段的策略
谈判结果	谈判的总结	谈判失败时的处理方法	最后通牒
的成交策略	软硬兼施的策略	声东击西的策略	激将点兵的策略
策略	穷追不舍的谈判策略	谈判策略的作用	最佳谈判策略的制订
点——利益	利益合理是谈判的出发点	谈判重点放在利益上	明确谈判双方的利益
第十五章 终极目标——双赢	双赢的谈判原则	满足双方需求	把人和问题分开
第十六章 谈判成交——合同的签订和履行	谈判中的书写技巧	草拟协议	拟订合同条款
谈判后合同的订立	履行合同的注意事项	第五篇 谈判成功的重要要素	第十七章 信息——
掌控谈判的基础	信息的重要作用	广泛搜集信息	谈判背景信息的收集
整理	保护自己信息，搜集别人信息	第十八章 时机——谈判进程的基础	把握时机的谈判
策略	抓住先机，先发制人	谈判要速战速决	利用时间的期限
谈判成功的重要因素	谈判前对双方力量的估计	充分利用自己的优势	抬高自己的位置
学会示弱与糊涂	攻击要塞和反击艺术	文件战术	借用别人的力量
运用权力受限策略	第二十章 情绪——影响谈判进程的内因	摆脱谈判恐惧情绪	树立自信
，远离心虚	投其所好，让对方精神愉快	调节对手生气情绪	善意对待对手
第六篇 掌控谈判的方法	第二十一章 谈判策略的重要作用	谈判技能的重要性	谈判策略的使用原则
和禁忌	谈判中常用的策略	第二十二章 掌控谈判的一般方法	善用沉默
得到回答	应对对手反对意见	确定客观标准	第二十三章 讨价还价的艺术
方式	问价的艺术	高起点要价的秘诀	回应高报价的方法
的策略	讨价还价	蚕食战略的运用	索赔的策略
第二十四章 赢得对方信任	赢得对方信任的具体方法	第二十五章 从对抗到合作	学会以柔克刚
移话题，缓和气氛	战胜强硬对手的方法	第二十六章 化解谈判中的冲突	谈判中的心理冲突
冲突	欲擒故纵让对手让步	第二十七章 打破僵局	僵局的种类
打破僵局的方法	缓兵之计	严重僵局的处理	给自己留下退路
学会给对方面子	让步的形态和选择	让步的原则和方法	适时让步
			第二十九

<<实用谈判技法大全>>

章 幽默在谈判中的运用 幽默的神奇功效 幽默在谈判中的运用第七篇 谈判中的沟通技巧
 第三十章 谈判口才的重要性 谈判的语言形式及其特点 谈判语言的妙用 语言表达
 应注意的问题 谈判中交锋的处理技巧 第三十一章 谈判中沟通技巧的运用 沟通要采用协
 商的态度 双方沟通的方法 谈判沟通的关键 如何克服交流障碍 第三十二章 谈判中
 的陈述技巧 开局口才谋略 寒暄的艺术 入题的技巧 叙述的技巧 交谈的
 技巧 打岔的技巧 赞美语言的使用 谈判口才中常用的逻辑方法 第三十三章 谈判中
 问题的使用 有效问答 提问的功效 谈判中发问的类型 提问的时机 提问
 的要诀 提问的注意事项 回答对方的提问 反问 第三十四章 谈判中的说服、辩论技
 巧 说服他人的关键 说服、诱导要以和为贵 谈判中论辩的使用 常见的辩论技
 巧 第三十五章 无声语言的运用技巧 谈判中值得引起注意的动作 态势语言运用技巧
 解读对方的态势语言 第三十六章 谈判中的倾听之道 倾听对方,及时捕捉信息 影响倾
 听的因素 有效倾听的技巧第八篇 谈判技法的应用 第三十七章 商务谈判 按目标划分的
 商务谈判类型 商务谈判人员的素质要求 商务谈判的几个重要阶段 商务谈判的基本
 原则 商务谈判常见的错误 商务谈判语言的表达策略 第三十八章 各国谈判文化的差异
 各国文化对谈判的影响 美国商人的谈判风格 德国商人的谈判风格 加拿大商人
 的谈判风格 北欧商人的谈判风格 英国商人的谈判风格 法国商人的谈判风格
 日本商人的谈判风格 俄罗斯商人的谈判风格 韩国商人的谈判风格 东南亚和南亚商
 人的谈判风格 大洋洲商人的谈判风格 拉丁美洲商人的谈判风格 阿拉伯商人的谈判
 风格 犹太商人的谈判风格 非洲商人的谈判风格 中国商人的谈判风格 第三十九章
 管理中谈判技巧的应用 谈判技巧在管理中的重要作用 对内谈判问题 薪资谈判技巧
 求职谈判技巧 部门与部门之间的谈判技巧 与不能失去的客户如何谈判 把谈
 判演变为企业的动力 管理者必须是好的谈判者

<<实用谈判技法大全>>

章节摘录

<<实用谈判技法大全>>

编辑推荐

《实用谈判技法大全》可供对谈判感兴趣的读者及参加谈判的人员阅读参考。

<<实用谈判技法大全>>

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>