

## <<如何实现成功谈判>>

### 图书基本信息

书名：<<如何实现成功谈判>>

13位ISBN编号：9787301067826

10位ISBN编号：7301067828

出版时间：2004-1

出版时间：北京大学出版社

作者：盛大生 编

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>

## <<如何实现成功谈判>>

### 内容概要

商务谈判是现代经理人的重要工作内容之一。

抓住对方弱点，最大限度地发挥自己的优势，在谈判中进退自如，攻守得当，是职业经理人必备的技能之一。

本书旨在帮助经理人全面提高谈判能力，全书系统讲授了设立谈判目标、把握谈判原则、灵活运用谈判策略、准确运用语言、克服沟通障碍等方面的知识，并详细介绍了谈判礼节及各国谈判的差异。

本书将帮助经理人树立正确的谈判意识，掌握谈判的技能技巧，轻松控制谈判节奏，最终实现双赢谈判。

## <<如何实现成功谈判>>

### 书籍目录

第一章 谈判的准备工作 技能点1：如何在谈判中做到有备无患 技能点2：如何确定谈判目标 技能点3：如何分析谈判对象 技能点4：如何选择谈判时间 技能点5：如何进行自我评估 技能点6：如何组建谈判小组 技能点7：如何进行谈判的可行性分析 技能点8：如何考虑谈判双方的权限 技能点9：如何做好谈判前的心理准备 第二章 谈判的基本原则 技能点1：如何在谈判中遵循合法原则 技能点2：如何在谈判中做到双赢 技能点3：如何在谈判中遵循平等互利的原则 技能点4：如何在谈判中做到求同存异 技能点5：如何做到谈判以诚信为本 技能点6：如何追求谈判的时机 第三章 谈判的策略 技能点1：如何选择谈判策略 技能点2：如何在谈判中迷惑对手 技能点3：如何运用以静制动策略 技能点4：如何运用侧面突破策略 技能点5：如何转移对手注意力 技能点6：如何运用软硬兼修策略 技能点7：如何运用蚕食策略 技能点8：如何运用破釜沉舟策略 技能点9：如何运用最后期限策略 技能点10：如何运用吹毛求疵策略 技能点11：如何运用强硬威胁策略 第四章 谈判的技巧 技能点1：如何在谈判中防守 技能点2：如何在谈判中说服对手 技能点3：如何在谈判中巧妙运用电话 技能点4：如何在谈判中示弱求胜 技能点5：如何在谈判中聆听 技能点6：如何在谈判中妥协 技能点7：如何应对谈判中的逆境 技能点8：如何在谈判中保持理性 技能点9：如何在谈判中造势 技能点10：如何应对对方的浑水摸鱼 技能点11：如何处理将错就错 技能点12：如何结束谈判 第五章 谈判的语言 第六章 谈判的礼节 第七章 应付不同类型的谈判 第八章 不同国家的人的谈判方式

## &lt;&lt;如何实现成功谈判&gt;&gt;

## 章节摘录

书摘技能点6如何追求谈判的时机 主题词 成功谈判·基本原则·追求时机适用情景 当谈判进行到一个阶段，需要选择新的时机推进时，查看此技能。

技能描述 时间就是金钱，虽然我们无法控制谈判中的时间，但我们可以研究时间对谈判进程的影响，适当地把握时机，达成谈判目标。

1. 与时机有关的问题 (1)我们应该何时与对方谈判? (2)我们在什么时候向对方提出这个要求才合适? (3)在这个阶段向对方施加压力合适吗? (4)谈判到了现在我们是否可以结束了? 2. 时机的重要性 时机把握不得当，您可能还没开始谈判就已经失败了；也许本来您很快就可以与对方达成协议，但因为您没有把握住时机，您不得不再继续同他讨价还价。

可见，时机的把握可能帮助您赢得谈判，也可能让您把谈判弄乱。

当您把谈判工作中的一切有关时机选择和难以捉摸的事情结合在一起时，正确的或恰当的时机选择，可能就只需要您打个电话去试试看。

3. 选择时机的原则 要想在谈判中选择最好的时机出手，必须切记以下三条基本原则： (1)别轻易脱口而出。

对于任何一项提议，应当花时间考虑一下，看看当时的形势是否需要某种时机的选择，或者您是否可以利用时机的选择得到好处。

在没有考虑清楚前，不要轻易给出什么答复。

(2)别失去耐心。

人和事物总是按照自己的节拍运动，几乎从来不会照我们的时间表来行事，所以需要劝告谈判者，延缓追求瞬间的能力，调整您自己的时间表以适应别人的时间表。

(3)不要懈怠。

谈判的时机与何时应说什么话、做什么事同样重要。

不能因为了解到谈判的必需程序后，就想寻找捷径。

如果因此错过了适当的时机，而导致不愉快的结局就非常可惜了。

成功的谈判家，也往往是善于正确认识和选择时机，果断地采取行动，创造奇迹的人。

按照本节所述，进行针对训练，相信您也可以做到。

牢记要点正确地选择谈判时机就必须： 考虑与时机有关的问题 认识时机的重要性 掌握选择时机的原则 1984年，天津市派出一个代表团前往德国，同印度、伊朗等国商人竞争同一家破产摩托车厂的设备。

由于当时中国的体制方面的限制，中方代表在谈判初期丧失了机会。

但中方专家认为还存在机会。

当他们得知伊朗商人未如期付款，合同失效时，同德方进行了一场实质性谈判。

最后，中方以低于伊朗200万克的价格买下了该厂拍卖的设备。

技能点1如何选择谈判策略 成功谈判·谈判策略·选择谈判策略 当在谈判中不知道该选择何种策略才能更好地达成谈判目标时，查看此技能。

技能描述 成功的谈判者应因时、因地制宜，从谈判的实际情况出发，选择合适的谈判策略。

以追求更多利益为本 利益是谈判者追求的根本目标，在谈判中，双方常常会根据谈判实际运用一些策略和技巧来实现己方目标。

虽然这些策略各不相同，但每一方都是希望己方的获得能够多一些，策略的选择是为谋取大半块蛋糕服务的。

如果您在一次谈判中获得了50%以上的蛋糕，那么这次谈判就基本成功了。

灵活的和常规的应对策略相结合 在谈判开始之前，谈判者通常会对如何达成目标做出一系列的计划，但计划不可能把各种谈判过程中可能产生的随机因素都考虑到，这时候如果没有灵活的谈判策略的支持，谈判就有可能陷入僵局。

为使谈判策略更具灵活性，您可以在谈判计划中对常规事宜进行仔细的安排，而对那些基本上没有规律可循的事项安排的粗略一点。

## <<如何实现成功谈判>>

另外，下表给出了几个谈判中要避免的假设： 每一次谈判都有其自己的特点，成功的谈判者应该不断在实践中学习，在实践中总结，在实践中完善。

成功的谈判者应认识到： 谈判规律是“根”，谈判技巧是“叶”，“根”深方能“叶”茂。在选择谈判策略时要二者兼顾。

牢记要点要正确选择谈判策略，应该： 以追求更多利益为本 灵活策略与常规策略相结合  
谈判策略因国制宜.....

## <<如何实现成功谈判>>

### 媒体关注与评论

序 中国企业面临的难题之一是管理问题。

管理之所以成为一门学问，因为它是科学与艺术的统一。

科学的内容就带有一定程度的规律性，总体上比较清晰和明了，是可以由管理学类的书刊来梳理、记载和表现的。

而艺术的东西则更多来自于实践，只有在实践中才能体味、才能得到培养和检验。

所以，理解和掌握企业管理的精髓，就不能仅仅停留在书本上，而必须与实践相结合方有可能。

也正是在这个前提下，我们才能正确理解和看待管理学类书籍的作用。

那些记载在书中的道理，应该说有很多内容是经过实践检验、在实践基础上总结和提炼出来的。这样的管理学书，读者读了应该有所启发，也仅仅是启发，假如直接拿它来指导处理具体事情，则未必能行的通。

非得真正办过企业、做过实际管理工作的人，才能真正体会管理理论的精当与奥妙，并用这些理论来指导自己的企业管理实践。

其实，就我个人的体会，做企业的管理有些像做中餐。

两者相似之处在于，对艺术性有相当高的要求。

名厨与庸厨的区别，就在“分寸”二字上。

若想找准火候的关键点，主要凭经验的积累来获得，而非菜谱上所标明的“几分钟到几成熟”那么简单。

仅一个“酌量加盐少许”就能从根本上改变一道菜的口味与滋味，但是若想将这个“酌量少许”的程度拿捏准确，非得相当的灶前实践不能养成。

企业管理的规律与这其中的道理有相似之处。

其实，MBA教育中对管理理论的学习也是如此，只有那些做过企业、有过企业管理实践的学员，才能从MBA的管理教育中汲取到直接的营养，那些没有企业运作经验的人学习管理理论多少觉得隔着一层，不可能马上弄得很明白。

此外，即便是拥有企业管理实践经验的人，在阅读管理类书籍的时候也要善于汲取。

好的管理类书刊能够对管理实践经验进行精炼的、全面而系统的提升，能够表现和捕捉到管理理论中带有一般性的、精髓性的东西。

条目式的问答手册在阅读的时候有两点要注意。

不同类型的企业面临的管理问题会有很大差异，这种差异在具体业务模式方面体现的尤为明显，另外一方面，任何一个企业都是一个组织系统，企业的管理问题也必须依靠整体的系统设计来解决。

因此，对于企业管理实践一线的经理人，只有勤于实践，善于学习，才能准确把握企业管理的精髓，进而实现自身职业化素质的提升。

2003年12月

## <<如何实现成功谈判>>

### 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>