

<<赢在谈判>>

图书基本信息

书名：<<赢在谈判>>

13位ISBN编号：9787301179611

10位ISBN编号：7301179618

出版时间：2010-12

出版时间：北京大学出版社

作者：阮子文

页数：171

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>

<<赢在谈判>>

前言

从未想过为不认识的作者写序，只因为唯恐无法领会作者的真实思考与深刻内涵。

但是，因为本书作者是一位律师，我很高兴地，不由自主地破例了。

对我来讲，只要是有益于律师的事，我自然将其视为自己的事。

尽管我已经离开律师界四年了，但我还是自觉不自觉地将自己的身份由律师业的打工者变成了志愿者，而为律师的著书立说写序或发表评论，则是其中一项有意义的志愿行为。

本书编辑陆建华深知我对律师职业的情有独钟乃至一往情深，所以就盛情动员我再做一回志愿者。

他知道我不会拒绝，我也知道自己不便拒绝。

于是，一本事关律师与谈判的书稿就摆到了我的面前。

实际上，这是一部由新锐编辑策划、新锐律师写作共同完成的书稿。

应当说，策划是成功的，写作是出色的。

因为他们将律师与谈判的关系，做了一回精美的演绎与解剖。

尽管我与本书作者阮子文律师至今尚未谋面，但我通过阅读本书，已经实实在在地感悟到，这是一位执业不算长但思维却不简单、资历不算深但经历却不平凡、名气不算大但业绩却不一般的律师。

因为本书作者在书中，通过自己的执业经历和感悟，对谈判业务与律师的技能进行了深入而全面的分析和研究，并将谈判业务置于律师业务发展的最高境界。

<<赢在谈判>>

内容概要

生活无处不是谈判，而律师更以谈判为生。

本书阐述了商务律师的一个成功法则--谈判。

作者结合其多年从事商务和法律谈判的经验、案例，告诉读者一个成功有效的谈判要建立在什么样的基础之上，谈判的人格魅力建设、内在气质应如何培养，如何建立谈判目标，如何把控谈判过程，如何处理谈判细节，如何达成谈判，如何处理谈判成功或失败之后的操作等。

展现了作者从国家公务员到律师事务所创始人过程中的诸多执业体会和谈判心得。

目前，谈判类图书，大多是译著，在中国大陆，专门探讨商务律师谈判的图书，更是没有，而中国又是一个有自己的特色的国家。

<<赢在谈判>>

作者简介

阮子文，1977年出生于广西百色革命老区田林县，现籍桂林。
北京师范大学民商法博士研究生。
广西思贝律师事务所发起设立人、首席律师、主任。

<<赢在谈判>>

书籍目录

第1章 谈判的理念 第1节 谈判是个什么玩意 第2节 谈判从心开始 第2章 谈判的准备 第1节 谈判的专业形象 第2节 谈判的自信 第3节 如何组建你的谈判团队 第4节 谈判的条款和假设 第3章 谈判中的双向沟通与问题设计 第1节 我的故事, 你喜欢听吗?
第2节 向未来发问 第4章 谈判的目标把控与说明技巧 第1节 谈判要什么 第2节 忠于委托人利益 第3节 谈判中的说明技巧 第5章 谈判中的拒绝处理 第1节 谈判要解决的问题 第2节 谈判中的需求在哪里?
第3节 谈判中的人性表现 第6章 谈判中的促成 第1节 了解谈判周期 第2节 如何应对经常出现的拒绝问题 第3节 促成的关键 第7章 善始善终 第1节 谈判成功之后做什么 第2节 谈判失败之后做什么 后记
一路走来

<<赢在谈判>>

章节摘录

(1) 体现竞争差异化和不可替代性必须有意识地培养和突出自己与别人的差异化，必须让客户明白，为什么这样的业务交给我做比交给别人做更合适，要客户明白，我们具有不可替代性。

只有让客户明确感受到这样的差异，我们才有可能成功。

当我们的潜在客户或谈判对手清楚地知道我们和别人不一样的地方对他而言是多么重要时，我们就获得了谈判成功的关键筹码。

要想在短时间内让客户明白我们与别人之间的差异，明白我们的不可替代性，让他知道选择我们作为他的代理律师是一个正确的抉择，我们首先应该了解和把握与我们有竞争关系的相对方的具体情况，必须找出可比性。

这很重要，否则就没办法去描述这样的差异。

客户自然也无法在短时间内比较出不同律师之间的长短优劣。

请记住，我们的这样一些差异是建立在客户有需求或者工作属性本身的需求基础上的。

换句话说，你与别人的差异，得是客户需要的，或者是工作属性需要的。否则不管你与别人有多么不一样。

客户也不会心动。

比如客户需要一个执行力强的、有充裕时间可以到他企业坐班服务的年轻律师，又比如某个法律项目对越南语要求很高。

这些都属于客户需求或者工作属性需求。

在这个前提下，再把我们的差异性通过客户可以接受的方式表述出来，成功的几率就会增大。

后记

生命的魅力在于，它总会在一些猝不及防的瞬间，给你伤害和失败，或给你机遇和成功。而生存的意义就在于，人们总能从这样一些错综复杂的变化中找到自己安身立命的依靠。当大学毕业后组织上分配给我的工作岗位被“替代”后，我在新岗位上工作了一年半，毅然选择了放弃，从此告别了公务员队伍，开始了自己新的人生。对一个农民家庭来说，“国家干部”这个称谓承载了太多的意义，但我还是没有顺从父老乡亲的坚决反对。随后的日子，我和现在大多数“被就业”的年轻朋友一样，游荡在城市繁华的边缘，为一日三餐而努力工作，先后干过企业文字秘书、医药销售代表、新闻记者、法务专员、保险公司销售管理和讲师。转了一圈下来才发现，自己真正喜欢的还是律师这个职业，于是重新翻开法学院的教材，开始备战号称“天下第一考”的国家司法考试。

<<赢在谈判>>

媒体关注与评论

法学院的毕业生不仅应具备论文写作的能力、法律文书写作的能力、分析案例的能力，还应当具备良好的谈判能力。

——中国人民大学商法研究所所长、教授刘俊海

<<赢在谈判>>

编辑推荐

《赢在谈判:商务律师的成功法则》：也许我们正在认为：谈判就是为了打败对手?错我们只是为了给委托人争取更多的利益。

有关系才能解决问题?错我可以通过法律手段让你以比找关系更小的代价解决你担心的问题，你是选择我还是选择关系?谈判应寸土不让?错“让”是为了更好地“不让”……“让”的哲学是水的哲学，想想穿丛林、过沟壑、绕山岭，最后到达大海的水的精神，就知道“让”在谈判中的重要性了。

作出较大让步有利于速战速决?错较小让步有时能让你更快赢得谈判。

谈判应多用陈述句?错陈述引发拒绝，提问导出需求。

谈判中是否尊重对方不重要?错不尊重对方有可能会给你带来不测的风险，尊重对方却有可能给你带来意外的收获。

首席律师事必躬亲?错首席律师在谈判团队中一个最重要的作用是盯住谈判目标，而不是整天在处理问题。

正式签约前签份意向书没意义?错不论是做诉讼委托客户的签约谈判，还是代表委托客户与第三方做项目谈判，签署意向书之后的正式签约率比不签署意向书的正式签约率至少能提高20%。

一个律师的事业要取得成功既要靠他的法律专业技能，又要靠他的人际交往和处世能力。

而律师卓越的谈判能力，正是来源于其法律专业技能与人际交往、处世能力的完美结合。

<<赢在谈判>>

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>