

<<谈判高招>>

图书基本信息

书名：<<谈判高招>>

13位ISBN编号：9787504720689

10位ISBN编号：7504720682

出版时间：2004-1

出版时间：中国物资出版社

作者：袁庆峰

页数：330

字数：255000

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>

<<谈判高招>>

内容概要

谈判是一种专业技能，更是一门艺术。

做一位无往不胜的谈判高手，需要敏捷的思维，伶俐的口才，需要高人一筹的谋略，需要洞察人心的目光、需要落落大方的礼仪，更需要广博的见闻和精深的专业知识。

因此，谈判所涉及的知识领域极广，它是融汇了谋略学、贸易学、法律学、心理学、口才学、礼仪学等多种学科为一体的综合性学科。

本书旨在帮助广大企业管理者理性地认识谈判，掌握实用的谈判策略和技巧。

<<谈判高招>>

书籍目录

一 三寸舌头赢天下——现代生活离不开讨价还价的谈判 ——现代生活离不开讨价还价的谈判 1 谈判：一项愈来愈频繁的活动 2 成功的谈判需要互利双赢 3 谈判的奥妙在于满足人们的需要 4 谈判的目的：寻求双方的共同利益 5 谈判的四个基本构成要素 6 谈判过程的四个阶段 7 成功谈判者应具备的素质 8 谈判所遵循的原则 9 谈判需要架起相互理解的桥梁二 成功的谈判离不开精心的策划——谈判前需要做周密的准备 ——谈判前需要做周密的准备 1 谈判之前先要知己 2 摸清对手达到知彼 3 确定谈判的目标 4 谈判阶段的目标 5 谈判方案段与目标分解 6 是个人谈判的进军路线图 7 巧妙把握天时 8 利用“地利”为谈判加油 9 提前做一次实践演习三 攻心为上，不战而屈人之兵——准确透析谈判对手的心理 ——准确透析谈判以对手的心理 1 了解谈判对手的心理 2 谈判对手群体的心理特点 3 透析谈判对手的心理需要 4 读懂对手的肢体语言 5 用假设的方法判断对手的心理 6 利用对方喜欢炫耀的心理 7 应对偏执心理的谈判对手 8 了解国外谈判者的心理特征……四 展现你的风采——谈判中的仪表、礼仪与行为规范五 进退有度，紧握谈判的主动权——谈判中的基本方法与策略六 出奇制胜，四两可拨千斤——谈判中的各种手段与技巧七 好口才使你赢得谈判的成功——谈判中语言艺术的妙用八 利用宴会协调关系，联络感情——谈判场外的公关宴请九 把口中的承诺变成现实的利益——善始善终，做好谈判的后续工作

<<谈判高招>>

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>