第一图书网, tushu007.com

# <<与客户成功谈判的技巧>>

## 图书基本信息

书名：<<与客户成功谈判的技巧>>

13位ISBN编号：9787506425162

10位ISBN编号：7506425165

出版时间：2003-1

出版时间：中国纺织出版社

作者：陈企华 编

页数：436

字数：250000

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

## 内容概要

作为一名推销谈判人员，在与顾客谈判中，你是否曾经遇到过僵持而不知如何应对的局面？
是否曾经陷入过被动的境地且毫无原则让步的局面？
这些均是缺乏谈判技巧的表现。
本书正是围绕推销谈判人员在谈判过程中可能遇到的各种问题及可以运用的各种技巧而展开叙述的。
它会告诉您如何成功化解僵持、如何成功讨价还价、如何成功与客户沟通，如何……熟练掌握本书的各种技巧，就能既不损失利益，又能顺利取得谈判的成功。

# <<与客户成功谈判的技巧>>

## 书籍目录

第一章 与客户谈判综述 一、谈判概述 二、与客户谈判概述 三、与客户谈判的指导方针与原则 四、与客户谈判的类型 五、与客户谈判的过程及模式 六、与家户谈判的动机与意义第二章 与客户谈判前的准备 一、心理准备 二、收集信息 三、对谈判对手的分析 四、谈判计划的规定 五、谈判班子的组建 第三章 与客户谈判的心理透析 一、与客户谈判的心理需要 二、与客户谈判的个体心理 三、与客户谈判的群体心理第四章 与客户谈判的策略 一、与客户谈判策略概述 二、与客户谈判过程中策略和运用 三、与客户谈判中的价格策略 四、与客刻谈判中的价格策略第五章 与客户谈判的技巧 一、与客户谈判中语言的运用技巧 二、处理僵局的技巧 三、说服谈判对手的技巧 四、应对谈判对手威胁的技巧 五、拒绝谈判对手的技巧 六、不同谈判地位下的应对技巧 七、应付不同性格对手的技巧 八、与客户谈判的其他技巧第六章 与客房谈判中的礼仪与习惯 一、与客户谈判礼仪的概述 二、与客户谈判中的一般礼仪 三、与处商谈判时的礼仪与习惯《中国特色营销思想库》书目介绍

## 媒体关注与评论

书评成功离不开谈判。
有效的谈判技巧可以使你在谈判桌上赢得全局的主动，使你在生意场上如鱼得水，并为你带来源源不断的客户和财富。

第一图书网, tushu007.com



## 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