

<<高效能销售的8个谈判模型>>

图书基本信息

书名：<<高效能销售的8个谈判模型>>

13位ISBN编号：9787512347748

10位ISBN编号：751234774X

出版时间：2013-10

出版时间：中国电力出版社

作者：[美] 瑞德·K. 霍尔登

译者：常彬

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>

<<高效能销售的8个谈判模型>>

内容概要

<<高效能销售的8个谈判模型>>

作者简介

<<高效能销售的8个谈判模型>>

书籍目录

目 录

导 论 / 1

第一部分 采购谈判 / 19

第一章 艰难的销售将成为一种新的常态 / 21

关键的销售应该避免的陷阱 / 25

第二章 谈判的玄机 / 37

看清玄机 / 40

评估采购者的类型 / 43

应对采购方式 / 46

第三章 事先进行有利的准备 / 49

了解客户的谈判类型 / 52

发现你的潜力 / 55

高级经理尽量少露面 / 56

放弃客户 / 58

避免禀赋效应 / 62

客户谈判 / 65

第四章 技巧速成 / 69

识别，识别，再识别 / 70

理解你的价值基础 / 76

给出取舍的选择 / 81

找出采购的核心小组 / 92

在恰当的时候建立信任 / 95

利用政策手段 / 98

拖延，拖延，再拖延 / 99

界定风险 / 103

应对逆向拍卖 / 108

做好准备工作 / 111

第二部分 谈判取胜的八种常见情形 / 113

第五章 和注重价格的采购者谈判 / 121

注重价格的采购者 / 122

情形1：低成本 / 126

情形2：审时度势 / 135

第六章 和注重关系的采购者谈判 / 141

注重关系的采购者 / 143

情形3：局中人 / 146

情形4：耐心的局外人 / 151

第七章 和注重价值的采购者谈判 / 161

注重价值的采购者 / 162

情形5：积极参与者 / 165

情形6：灵活的局外人 / 171

第八章 和扑克玩家型采购者谈判 / 177

扑克玩家型采购者 / 179

情形7：占优势的销售者 / 183

情形8：劣势销售者 / 190

高级的取胜策略 / 193

<<高效能销售的8个谈判模型>>

第三部分 要谈判，不要认输 / 197

第九章 注意失败的信号 / 199

不要欺骗自己 / 201

故意唱反调 / 205

警惕出现失败的可能 / 206

第十章 谈判中的实际问题 / 215

有时候必须打折 / 216

记住这个简单的清单 / 219

改进你的战术 / 220

不要成为受害者 / 222

获得勇气和自信 / 224

致 谢 / 235

<<高效能销售的8个谈判模型>>

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>