

<<跟我学>>

图书基本信息

书名：<<跟我学>>

13位ISBN编号：9787513620581

10位ISBN编号：751362058X

出版时间：2013-1

出版时间：中国经济出版社

作者：李言,汪玮琳 编著

页数：274

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>

前言

对谈判的理解分广义和狭义两种。

从广义的角度看，生活中到处都是谈判：妻子对丈夫戒烟的规劝，想加薪的雇员与公司老板的商谈，即将毕业的大学生与用人单位商谈就业条件，与房东在房租上讨价还价……美国著名谈判专家荷伯·科恩说：“现实世界是一张巨大的谈判桌，每个人都有可能成为谈判者。”

而狭义的谈判则是指有准备、有步骤地为寻求意见、利益协调，通过口头协商，并以书面形式予以反映的磋商过程。

无论是广义谈判还是狭义谈判，口头协商都是最主要的谈判手段。

优秀的谈判口才，辅以恰当的谈判策略和技巧，将创造双赢的谈判结果。

而要培养自己的谈判口才，除了学习借鉴他人的成功经验外，更重要的是全方位提高自己的综合素质并在实践中锻炼，正可谓“功夫在诗外”、“运用之妙，存乎一心”。

本书适合谈判人员阅读和在校师生参考。

内容概要

本套丛书系统介绍了演讲口才、辩论口才、谈判口才、交际口才、幽默口才等内容，总结了各类口才“说话”的规律、技巧和禁忌，帮助读者提高口才交际能力。

书籍目录

- 第一章 谈判概述
 - 一、谈判的定义
 - 二、谈判的类型和特点
 - 三、谈判的构成要素
 - 四、谈判的基本原则
 - 五、谈判三步曲
- 第二章 谈判者的素质与能力
 - 一、谈判者的素质
 - 二、谈判者的能力
 - 三、谈判礼仪
- 第三章 谈判准备阶段
 - 一、研究谈判对手
 - 二、确定谈判目标
 - 三、可行性分析
 - 四、制定谈判计划
 - 五、拟定谈判议程
- 第四章 谈判开局阶段
 - 一、谈判开局应注意的几个方面
 - 二、创造和谐的谈判气氛
 - 三、正确处理开局阶段的“破冰”期
 - 四、探测对方虚实
 - 五、注意防止两种倾向
- 第五章 谈判磋商阶段
 - 一、报价的要领
 - 二、倾听的要领
 - 三、提问的要领
 - 四、答复的要领
 - 五、让步的要领
 - 六、说服的要领
 - 七、拒绝的要领
 - 八、打破僵局的要领
- 第六章 谈判的终局阶段
 - 一、成交的要领
 - 二、谈判结果
 - 三、合同签订注意事项
 - 四、合同履行中的注意事项
- 第七章 谈判策略精粹
 - 一、攻心为上
 - 二、耐心的力量
 - 三、示假隐真
 - 四、强攻战
 - 五、“最后期限”
 - 六、“白脸”“黑脸”
 - 七、客观标准法
 - 八、“取法其上，适得其中”

<<跟我学>>

- 九、制造竞争法
- 十、幽默是个宝
- 十一、其他

章节摘录

版权页：我们再来看几个成功运用说服技巧的经典例子。

美国汽车业“三驾马车”之一的克莱斯勒汽车公司拥有近70亿美元的资金，是美国第十大制造企业，但自进入20世纪70年代以来该公司却屡遭厄运，在此危难之际，艾柯卡出任总经理。

为了维持公司最低限度的生产活动，艾柯卡请求政府给予紧急经济援助，提供贷款担保。

但这一请求引起了美国社会的轩然大波，社会舆论几乎众口一词：克莱斯勒赶快倒闭吧。

按照企业自由竞争原则，政府绝不应该给予经济援助。

最使艾柯卡感到头痛的是国会为此而举行了听证会，那简直就是在接受审判。

委员会成员坐在半圆形高出地面八尺的会议桌上俯视着证人，而证人必须仰着头去看询问者。

参议员、银行业务委员会主席威廉·普洛斯迈质问他：“如果保证贷款案获得通过的话，那么政府对克莱斯勒将介入更深，这对你长久以来鼓吹得十分动听的主张（指企业的自由竞争）来说，不是自相矛盾吗？”

“你说得一点也不错，”艾柯卡回答说，“我这一辈子一直都是自由企业的拥护者，我是极不情愿来到这里的，但我们目前的处境进退维谷，除非我们能取得联邦政府的某种保证贷款，否则我根本没办法去拯救克莱斯勒。

”他接着说：“我这不是在说谎，其实在座的参议员们都比我还清楚，克莱斯勒的请求贷款案并非首开先例。

事实上，你们的账册上目前已有4090亿元的保证贷款，因此务请你们通融一下，不要到此为止，请你们也全力为克莱斯勒争取4100万美元的贷款吧，因为克莱斯勒乃是美国的第十大公司，它关系到60万人的工作机会。

”艾柯卡随后指出日本汽车正乘虚而入，如果克莱斯勒倒闭了，它的几十万职员就得成为日本的佣工，根据财政部的调查材料，如果克莱斯勒倒闭的话，国家在第一年里就得为所有失业人口花费27亿美元的保险金和福利金。

所以他向国会议员们说：“各位眼前有个选择，你们愿意现在就付出27亿呢？”

还是将它一半作为保证贷款，日后并可全数收回？”

”持反对意见的国会议员无言以对，贷款终获通过。

艾柯卡所引述的材料，参议员们不一定不知道，只是他们没有去认真地分析过这些材料。

艾柯卡所做的一切只是将议员知道的一切再告诉他们，并让他们真正明白他们所知道的。

成功的奥妙就在这里。

编辑推荐

《跟我学:谈判口才(第3版)》编辑推荐：“跟我学”这套丛书已经是第三版修订重印，重新设计了新的封面和内文版式，由原来的32开本改成16开本，更加美观大方。丛书前两版一直销售良好，并多次被各省农家书屋选中并推广，是一套系统训练提高实用口才能力的工具书。

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>