

<<谈判路线图>>

图书基本信息

书名：<<谈判路线图>>

13位ISBN编号：9787514500530

10位ISBN编号：7514500537

出版时间：2011-5

出版时间：中国致公

作者：李力刚

页数：209

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>

## <<谈判路线图>>

### 内容概要

《谈判路线图：简易谈判训练手册》内容简介：谈判几乎无处不在，谈判已成为人们日常生活中不可或缺的组成部分，男女老少随时随地都会谈判，只是每个人选择的谈判方式不一样。一个人的谈判观念和谈判方式不一样，其结果必然不一样。

## <<谈判路线图>>

### 作者简介

李力刚，知名实战谈判与销售训练专家猎课网董事长超速识人发起人美国大使馆三次力邀谈判专家2010年获评全国十佳实战培训师搜狐网络公司营销与谈判顾问电视台、广播、网络等媒体直播、录播嘉宾中国企业管理能力建设工程办公室专家组成员合作名校北京大学经济学院总裁班、清华大学继续教育学院总裁班、浙江大学继续教育学院、上海交通大学管理学院、复旦大学太平洋金融学院、南京大学商学院EDP中心、彼得·德鲁克学院、华中科技大学总裁班、武汉大学、四川大学总裁班等。

## <<谈判路线图>>

### 书籍目录

第一章 谈判热身门第一课谈判就是沟通第二课谈判要的是双赢第三课控制好自己的情绪第四课谈判要有耐心第五课谈判时胆子要大,步子要稳第六课谈判中切忌锋芒毕露第七课新的架构使谈判起死回生第八课倾听让谈判更成功第二章 走近谈判第一课为谈判做好一切准备第二课谈判要敢于开口要求第三课不要轻易接受第一次报价第四课谈判的策略第五课避免僵局和陷阱的方法第六课谈判签约的技巧第三章 谈判路线图第一课谁先出牌第二课花落谁家第三课高开低开第四课高开多少第五课坚持还是让步第六课坚持策略第七课蚕食策略:怎么遛第八课收放自如第九课踢皮球第十课还价策略第十一课接受策略.....后记

## &lt;&lt;谈判路线图&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：3.谈判要从双方的最大利益出发人的需要是可以改变的，它受许多因素的影响，满足需要的方式也是多种多样的。

销售是由销售员和顾客共同完成的，需要的满足与否实际上根本没有一个绝对客观的标准，甚至可以说，需要的满足与否经常受人的主观意识决定和影响。

值得一提的是，需要的满足不一定就是达到了销售人员的既定目标，而是顾客认为自己的需要得到了满足。

正因为人的需要受主观意识等因素的影响，而且在沟通过程中，顾客认为自己的需要是否得到满足直接影响着销售活动的进行，所以经验丰富的销售人员总是善于利用人们不同层次的需要和各种影响人们需要的因素掌控沟通全局。

有些需求并不在双方的桌面上，作为沟通的一方，销售人员要善于主动制造需求，有的时候我们会发现甘蔗可以两头甜。

在销售过程中这样能够各取所需，彼此得到双赢的案例比比皆是。

在谈判学上有一个著名的案例，发生在20世纪40年代的美国。

当时，美国有位女明星与制片商签了一个商业合同拍电影，合同金额是100万美元。

电影投放市场之后，在美国票房大获全胜。

按合约规定，制片商须支付女明星100万美元的片酬，可制片商却没有办法马上支付。

女明星几经交涉和追讨，终无所获。

最后决定诉讼法律，让法律为自己讨回公道。

不想这个制片商偏偏又是一个在法律上难缠的人。

看来女明星在这条道路上也会步履维艰。

在这种情况下，有一个谈判高手从中斡旋，把双方都说服了。

他首先找到这位女明星，跟她说：“第一，现在这个制片商，在财务上出现了问题，他没有办法一次性付给你100万美元。

你跟他打官司，你能赢，但你仍然很难拿到这笔钱；第二，你赢了，并且你能拿到现金，但这又有什么好处呢？

美国的个人所得税是累进制，非常高，100万美元，你大概连一半也拿不到（美国20世纪40年代的税率）；第三，作为演员来讲，你吃的是青春饭，随着时间的推移，你很难保证年年都可以拿到100万美元的片酬。

这种情况下，我提个建议，让制片商每年支付你5万美元，20年付清，这样你就有了一个稳定的收入，制片商则逃脱了一次性无能为力付给你的这种尴尬，同时，你也合理地避税了。

”女明星想想也对，而且现在的状况确实比较难办，女明星说：“也只好这样了，按你的意思去办吧。

”在这个案例中，女明星和制片商都赢了，是双赢，之所以双赢，是因为把利益多重化了，让每一个人都得到了各自的利益，这个矛盾也就很好地解决了。

这个例子说明，要实现双赢，关键要看双方能不能在一个大的利益下合理地找出每一个人利益上的差异，有差异便没有冲突。

## <<谈判路线图>>

### 编辑推荐

《谈判路线图:简易谈判训练手册》：有谈判改善生活，更用谈判改变命运。  
世界上有两件事最难，一是把自己的思想装进别人的脑袋，一是把别人的钱装进自己的钱袋。  
能把两件事情都做好的方法之一是谈判。  
你时常为自己不会谈判而感到痛苦吗？  
最简单的谈判手册轻松带你入门。

<<谈判路线图>>

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>