

<<优势谈判实战训练手册>>

图书基本信息

<<优势谈判实战训练手册>>

内容概要

<<优势谈判实战训练手册>>

作者简介

<<优势谈判实战训练手册>>

书籍目录

第1章 谈遍天下 大师的实战，我的谈判手册 1

球队经理经过艰难地谈判，以85折拿下新赛季球衣合约，为球队节省500欧元，却直到开赛两周后，球衣才到货。

这本是一次立功的机会，为何却成了过失？

谈判是双面镜，看清对手，也认清自己 3

如何让对手自认为占到了“大便宜”？

7

“嘘~~！”

”赶快闭上嘴巴，竖起耳朵 8

你敢诚实地面对合作动机吗？

9

终场后必不可少的“实况回顾” 10

第2章 谈判钟面模型 区分竞合，更要利用竞合创造优势 17

路虎揽胜车主找经销商保养车子，商家为了多赚60英镑，私自更换了机油，并赠与等额优惠券。

结果是这位车主再也没有来过。

加拿大创业家麦克唐纳用一枚别针，经过14次以物易物谈判，换回一座房子，他是怎么做到的？

在竞争与合作的夹缝里闪转腾挪 20

沉稳逐利，而不争强好胜 21

3要素明辨合作走向 22

方法多样，目的却只有一个 25

跟随“时钟指针”，轻松搞定8大局势 26

第3章 谈判力法则 POWER是力量，也是优势 43

奔驰汽车在英国的需求猛增，公司一方面大力营销，一方面却严控供应量，使得客户付款半年后才能提车。

谈判方掌握的信息越多，就拥有越多的谈判优势，也就有可能获得更多的利润。

弱方可不一定是待宰的羔羊 44

谈判桌上的“供求平衡法则” 47

如何让对手觉得你更有力量？

57

牛顿三大定律的借用 67

第4章 全能高手 10项关键素质 73

香港Zenni公司认为10000美元费用太高放弃参加行业展会，会前两周，举办方却通知Zenni公司4500美元可以使用同样大小的展位，于是他们立即签约，到现场后才发现展位十分偏僻。

没有人因为喜欢你而妥协，或给你更好的条件，但有很多人因为不喜欢你而拒绝与你交易。

先镇定下来，再处理冲突 75

不流露情绪，只想办法达成 76

从“不可能”到“如何做才有可能” 77

把焦点放到交易上 78

质疑“感觉不对的事情” 79

多点耐心，看清形势新变化 80

对方有备选方案，你如何应对？

<<优势谈判实战训练手册>>

81

折扣1%，还是延长一周账期？

83

发挥创新思维，寻找增值点 84

敢于承认知识欠缺 84

第5章 14个制胜高招 交叉组合使用威力更大 89

服务为王的南非Sedex公司的一位销售经理,在客户临阵换将后，手脚大乱，在强大的对手面前轻易让出200万美元利润。

为了消除不适感而让步，你会付出巨大代价。

小心！

对方正在操纵你的脑袋 93

“老好人”谈不成大交易 95

沉默真的是金子 97

狮子大开口 97

摸清对手底牌 101

我觉得价格要再高一些 103

准备时间比会谈时间长得多 104

独到的STROB提纲 106

每一次让步都争取“净利” 109

精于计算，而不是算计 110

故意泄露一些“信息” 112

待谈事项直观图 113

五花八门大谈判 115

咬碎牙齿，都不SAY NO 116

第6章 情绪因子 心理上的一时之快可能毁掉整桩生意 119

手握20万促销额度的销售经理，经历了艰难商谈过程后，以18万与客户签订促销合同，还使期望拿到25万促销费用的客户连声道谢。

对方之所以满意，是因为这一切是辛苦得来的。

谈判越艰难，遭遇的挑战越多，双方就越看重承诺。

钻进对方的脑袋，看清他们的想法121

有学习意识，还要有应用能力124

合理回应对方“不合理”的要求128

让对方享受赢的感觉129

即使让步，也要显露出为难的表情133

交易，还是交心？

135

夸张地感到意外地“哇~~” 136

第7章 授权与决策 双方的拍板人清楚吗？

143

一线人员拥有决定权，他们有时也会假装上司不同意，借此拒绝对方的要求或者向对方提出条件。

一个巧妙的“避让”策略145

不要轻易就把“帅”抬出来148

团队谈判中的分工与合作152

<<优势谈判实战训练手册>>

对方老总为何总是“不在公司”？

154

及时汇报，提出建议156

第8章 优势兵法“不好意思”可能降低预期结果 161

当你们准备握手结束谈判时，对方却说：“啊，还有最后一件事，你肯定会把灵活账期那一条写进去，对吧？

”说完后，他伸出手，等着你的反应。

你怎么办？

好人品不等于好结果164

开诚布公167

玩消失169

黑脸 - 白脸172

假面174

哭穷176

偷换交易178

欺骗179

第9章 计划与准备事项 针对不同的谈判制定独有方案 183

市场经理为一次推广活动订购了20 000本宣传册，印刷厂同意在14天内送达指定地点，且货到付款。

稳妥的市场经理为了确保万无一失，如何完全掌控交期？

会谈不同，避免通用型应对方案 186

质量好、价格低与交货快如何兼得？

187

6个关键待谈事项 190

门槛战术与蚕食战术 193

条款有风险时，为何不购买保险？

197

给条件排先后顺序 202

时效压力与有意拖延 203

谈判前，先熟悉下“工具” 206

后记 打开双赢的大门 217

致谢 219

<<优势谈判实战训练手册>>

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>