

<<走出误区>>

图书基本信息

书名：<<走出误区>>

13位ISBN编号：9787800999529

10位ISBN编号：7800999521

出版时间：2005-10

出版时间：第1版 (2005年10月1日)

作者：王民均

页数：273

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>

## <<走出误区>>

### 内容概要

商务谈判充满着变数与挑战，勇者至上、智者无敌。打造谈判永远的赢家，其关键因素不仅在于力量的充实与扩展，更在于谈判者见微知著、察言观色的洞悉力；由此及彼、由表及里的分析推理；统筹全局、审时度势的掌控力以及权衡利弊、灵活以待的变通力。

这也是谈判“运用之妙，存乎一心”的至高心法。

《走出误区（商务谈判制胜方略）》以作者独有的谈判方程式纵横其中，透析当今商务谈判“迷雾”的笼罩，非常值得读者在洽谈业务中阅读参考。

## &lt;&lt;走出误区&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 商务谈判总体战略刚柔并济“气势”攻略“面子”工程先礼后兵“赞许”策略投石问路“让步”策略“风格”与“策略”“攻”“守”之间“出招”与“接招”力量的隐藏化解“重压”“过程”的掌控第三方力量第二章 商务谈判情境战术“农夫”式谈判“钓鱼”式谈判“风筝”式谈判“问题”与“目标”的平衡退一步海阔天空重“眼前”，抑或重“长远”留一半清醒，留一半醉当尽“地主之谊”时“意外状况”的处理方略不可忽视小隙会沉舟“豁出去”战术是否可为协议前须审慎以待相逢一笑泯恩仇拯救“失误”“暂停”之略第三章 透析商务谈判的“迷雾”区别“真问”与“装傻问”“难点”与“易点”的先后“价格”攻坚战蛮横无理与人情人理的先决条件“援助力量”的背后“糖衣炮弹”的背后对方“自揭缺点”的背后“晾在一边”的思考了解对手好“打仗”审视对方的“底线”审视对方的“过分要求”秀才遇兵面对“威胁”面对“承诺”第四章 攻克商务谈判的“难关”半路杀出“程咬金”掌握对方的“团队力量”压制对方的“怒火”走出对方布控的“拖延之网”控制“对方加害我方”攻破对方的“严防死守”当我方“占理”之时当对方“众口不一”之时当对方“左右开弓”之时当对方“心怀敌意”之时当对方主动承诺“牵线搭桥”当对方绕过谈判桌，直奔我方领导当对方“照单全收”应对“激将法”之略应对“难缠者”之略应对“蚕食入侵”之略应对“诱敌深入”之略应对“回马枪”之略后记

<<走出误区>>

#### 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>