

<<疯狂谈判>>

图书基本信息

书名：<<疯狂谈判>>

13位ISBN编号：9787801933973

10位ISBN编号：7801933974

出版时间：2006-5

出版时间：中华工商联合出版社

作者：侯清恒

页数：272

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>

## <<疯狂谈判>>

### 内容概要

如果你不具备超强的心理素质，在那些竞争性的谈判场合，你将举步维艰。这《疯狂谈判》通过一系列的案例、论述以及训练，为你提供了实现个人谈判能力飞跃的各种途径。

《疯狂谈判》共分四章，其主要内容如下：  
疯狂谈判筹码：在你开始一场谈判之前，你必须了解你的优势和劣势，了解你有哪些可以用作交易的筹码，但是，不要误以为实力有多重要，即使你实力不强，但如果能够透彻地了解对方的弱点，你仍然可以出奇制胜。

疯狂谈判策略：策略永远是谈判艺术的核心话题。  
如果你不具备一定的策略，那么几乎在所有的谈判中你都会沦落到任人宰割的地步。本章将告诉你，如何系统地运用谈判策划赢得一场艰难的谈判，书中生动的案例更是引人入胜。

疯狂语言艺术：巧妙的语言艺术会给一场艰难的谈判添加戏剧性的效果，语言与策略的结合更是成功谈判必不可缺的要义。

本章内容将为你提高谈判语言艺术带来巨大帮助。

疯狂价格交锋：几乎任何一场谈判都脱离不了价格问题的较量，所以《疯狂谈判》将价格谈判策略作为单独一章加以深入阐述，希望以此给众多读者带来帮助。

## <<疯狂谈判>>

### 书籍目录

疯狂谈判筹码情报战：你依靠什么战胜对方描述利益：明确变判的共识点优劣比照之优势法则着力点  
：核心议题分析心理较量：对方心理分析最佳谈判策略测定与选择障碍测定：存在什么问题议题安排  
：优先序列法则疯狂谈判策略合理：最核心的谈判原则以守为攻，以退为进角色权力受限策略让步基  
本法：有限让步谈判魔法策略：声东击西强势谈判法则：最后通牒心理攻守战：缓兵之计杠杆原理：  
焦点集中策略双簧戏：黑脸红脸策略疯狂语言艺术陈述事实：说明的语言艺术不要吝啬你的赞美障碍  
排除：语言突破法则提问艺术：摸清底牌的通路活跃气氛的幽默语言法则打动对方：高度艺术化的语  
言语言交锋：论辩的语言法则说服：对峙状态的语言艺术疯狂价格交锋漫天要价，就地还钱还价，不  
能多也不能少以不变应万变：收回承诺扼住对方的喉咙：价格反制双赢法则：做到礼尚往来一点一  
点吃掉你：价格蚕食曲线救国策略：服务贬值让你没有理由说出口：釜底抽薪

## <<疯狂谈判>>

### 编辑推荐

谈判是实力的较量还是心理的较量？

这是一个无解的问题，或许两者都是。

但是，一场成功的谈判有一个起码的条件是：如果你不具备足够的心理素质，赢得一场竞争性的谈判几乎是不可能的。

事实上，在实力均衡的条件下，越是重要的谈判就越侧重于心理的交锋——我们生活和工作中80%的谈判都依赖于心理的战术，而不是实力。

看看这样的情况：你因为害怕对方退出谈判，而接受了一个比预期利益小得多的条件。

你因为对方足够强硬，而放弃你自己理应坚持的目标。

你可能因为对方捉摸不定的态度，而变得惴惴不安，匆忙中接受了对方的要价。

心理的交锋是一场高雅的艺术，如果你置身在竞争性的谈判中，你必须让自己足够坚定，足够强硬，足够“疯狂”。

当然，坚定、强硬以及“疯狂”都不是盲目的。

在这本书中，我们深入阐述了谈判之于心理较量的各种战略战术，并提供了独到的训练方法，领会本书的思想，结合本书的训练方式，你将成为一个顶尖的谈判者。

<<疯狂谈判>>

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>