

《新絕對成交-談判大師15周年第一手》

图书基本信息

书名：《新絕對成交-談判大師15周年第一手典藏銷售聖經》

13位ISBN编号：9789861577838

10位ISBN编号：9861577831

出版时间：2013-5

出版社：HarperCollins UK

页数：416

译者：陳儀

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

內容概要

什麼是「完全談判」

從「職涯通訊出版社」(Career Press)十五年前發行本書第一版迄今，發生了許多事。不僅我個人歷經非常多事，整個世界也發生了極大轉變，其中，影響世人最劇的發展，當然是網際網路的盛行。人與人的溝通變得容易許多；現在，我早上起床後，得先回覆前一晚從世界各地寄來的電子郵件，因為我睡覺時正好是他們的上班時間。現在，我到上海教授「完全談判術」的時間和在西雅圖一樣多。本書第三版詳實反映了這個屬於現代人的全新世界。你會在新增章節裡讀到如何與來自其他文化背景的人談判：我在世界各地——從夏威夷、奈及利亞到中國，從紐西蘭到冰島等——舉辦過許多「完全談判」研討會，這個過程讓我領悟到其中的奧妙。不過，儘管各國民情差異甚大，但我發現，多數人都希望藉由談判達到相同的結果：完成一宗對雙方都堪稱公道的交易、利用剛學到的談判技巧來改善自身處境，以及擁有足夠技巧來阻止對方蓄意佔自己便宜。

從這些研討會的反應，我發現來參加研討會的聽眾似乎特別受兩個主題吸引，所以，我特別在本書增加幾個章節來談論這兩個主題：「肢體語言」和「隱藏在對話中的真正意思——話裡的話」。記得高科技/高思維(high tech/high touch)理論嗎？這個理論主張，人類彼此愈常透過機器接觸，愈來愈少舉行的面對面會議就會變得益發重要。當我們愈來愈依賴電子郵件和日益簡單扼要的文字簡訊，並因此和人群愈來愈疏離，就會愈渴望能更瞭解別人。

本書還納入了有關調解和仲裁的章節，這是這個新世界的重大轉變，而且是非常令人欣慰的轉變。過去我們動輒以興訟來解決問題，那不僅代價昂貴，而且曠日廢時。因此，以調解(雙方在善意的基礎上，遵從一位受過訓練的調解人的領導，共同尋找一個雙方都能接受的解決方案)來取代興訟的趨勢，確實是非常有意義的。

你將發現這一版新增的「重點提要」非常好用。如果你是用iPad或Kindle讀這本書，就可以輕鬆地在展開談判的前一刻快速溫習每一章的重點提要，我想你一定會發現這非常有幫助；在飛往談判場合的飛機上，只要利用搜尋功能，找出「重點」這個詞語，就能逐條檢視每一章的重點。若你是閱讀傳統的紙書，也可以在每一章的結尾處找到這些「重點提要」。

過去十五年來，世局瞬息萬變，不過，還是有很多事是亙久不變的：談判的目標依舊是要創造雙贏解決方案。所謂雙贏，就是在你和對方離開談判桌那一刻，彼此都感覺自己打了一場勝仗。

雙贏談判專家向來喜歡說一個故事：有兩個人同時想搶一顆柳橙，他們最後決定，最好的方式就是把柳橙從中間剖成兩半，各自拿走一半柳橙，並從中取得他們想要的東西。而為了公平起見，他們決定由其中一人負責切柳橙，另一人則先挑選。

當他們在談判過程中討論到各自的需求時，發現原來其中一人搶柳橙是為了榨柳橙汁，而另一人是要拿橙皮來做蛋糕。於是，他們神奇地發現一個讓雙方都能贏的方法，沒有人需要輸。

喔，得了吧！儘管現實世界也可能會有這麼完美的結局，不過，完美結局出現的頻率低到不足以讓「雙贏」概念顯得有意義。面對現實吧：通常一坐上談判桌，你和對方想要得到的東西都一樣，最後絕對不會有什麼神奇的雙贏解決方案。如果他們是買方，一定想用最低價採購，而你卻只想用最高價賣出；若他們是賣方，一定想賣到最高價，而你卻一心想用最低價買進。他們只想把你口袋裡的錢掏出來，放進他們自己的口袋。

「完全談判」則是採取不同的立場，教你如何談判桌上贏得勝利，但同時又讓對方感覺他是贏家。我將教你如何做到這一點，而且要做到讓對方永遠都感覺他們贏了。他們不會在隔天早上清醒後想：「我終於想通那個人對我做了什麼好事。下次見面，絕對讓他好看。」不！我會教你如何讓他們認為和你談判真棒，而且迫不及待地想再和你見面。

「讓別人感覺他們是贏家」的能力真的很重要，我甚至會說，那項能力幾乎代表「完全談判高手」的一切。舉個例子，有兩個人進入一個相同的談判環境，例如購買或銷售房地產或設備。這兩個人最後可能以完全相同的價格及條件和各自的談判對手達成協議，但「完全談判高手」在離開談判桌時，會讓對方感覺自己是贏家，而拙劣的談判者則會讓對方自覺是輸家。

若你學會並運用我透過本書教你的「完全談判」祕訣，你將永遠不會在離開談判桌時感覺自己輸給對方。每次離開談判桌時，你不僅會清楚知道贏家是你，而且你和對方的關係還會變得比以前更加融洽。

全美首席商業談判大師的獨家祕訣傳授

《新絕對成交-談判大師15周年第一手》

隨著道森的指引，讓您的技巧更臻完美

讓您在這場賽局中，位居上風

全球商場時勢變化快速，從事行銷、業務等各行各業的您雖可從「讀心術」、「識人術」旁敲側擊方式瞭解客戶想法外，但真正上場與客戶交手時極可能因談判經驗不足各種因素而失去扼腕。

《新絕對成交》十五周年第一手典藏銷售聖經教您在面臨各種商場險惡環境下

如何建立你在談判時氣勢？什麼叫「故意獅子大開口」、如何在談判初期表現「以退為進」策略？怎樣讓步才不吃虧？還有讓對方光彩點頭的小技巧、如何透過肢體語言解讀別人的想法？怎麼做才能擺平拿上級單位當擋箭牌的人。

教您實際操演正反方談判術，達成高利潤交易也不得罪客戶！

作者羅傑·道森（Roger Dawson）更在《新絕對成交》十五周年第一手典藏銷售聖經內特琢墨以下篇章：『施壓談判手法』、『和美國人、非美國人的談判特質』、『如何透過肢體語言解讀別人的想法』、『如何建立你在談判時的氣勢』，使您更瞭解全球商場、戰勝自我。

《新絕對成交：談判大師15周年第一手典藏銷售聖經》獨創商管書出版型式

全書精彩篇章錄製為『MP3』有聲書，讓您不論何時何處，拜訪客戶途中、清晨慢跑時，皆可以「聲音」領略到《新絕對成交：談判大師15周年第一手典藏銷售聖經》菁華、隨時上場！！（《新絕對成交》為麥格羅希爾暢銷書《絕對成交》15周年全新增訂版本

《新絕對成交-談判大師15周年第一手》

作者簡介

譯者介紹

陳儀
曾任專業投資公司高階投資主管、投信基金經理人、專業投顧之投資研究部主管，擁有十餘年的實際金融投資經驗。譯有《大衝撞》、《在平的世界找牛市》、《資本主義的代價》、《笑傲股市2》、《投資顧問怕你發現的真相》、《Chinamerica》等書，譯著甚豐。

書籍目錄

前言：什麼是「完全談判」

第一篇 完全談判賽局演練

談判初期的以退為進策略

- 1.故意獅子大開口
- 2.千萬不能接受對方的第一個開價或提議
- 3.表現出退卻的樣子
- 4.避免對峙性談判
- 5.賣方心不甘 買方情不願
- 6.使用惜字如金的技巧

談判中期的以退為進策略

- 7.擺平拿上級單位當擋箭牌的人
- 8.服務價值跌停板
- 9.絕不主動提議分攤價差
- 10.搞定談判過程中的僵局
- 11.解決談判停滯不前的局面
- 12.解決談判完全停頓的局面
- 13.大膽要求交換條件

談判後期的以退為進策略

- 14.白臉 / 黑臉
 - 15.蠶食鯨吞
 - 16.怎樣讓步不吃虧
 - 17.撤回先前開出的條件
 - 18.讓對方光彩點頭的小技巧
- 耍心機的缺德談判方式
- 19.假餌
 - 20.以虛換實 混淆視聽的「紅色青花魚」手法
 - 21.挑三揀四 - 專挑對自己有利的條件
 - 22.蓄意犯錯
 - 23.死皮賴臉
 - 24.得寸進尺
 - 25.刻意釋出假情報

談判原則

- 26.設法讓對方先承諾
- 27.裝笨才是真聰明
- 28.別讓對方撰擬合約
- 29.每一次讀合約都要很仔細
- 30.有趣的金錢把戲
- 31.世人只信眼見為憑的白紙黑字
- 32.別分心！聚焦在重要議題
- 33.一定要記得恭喜對方

第二篇 搞定棘手的談判問題

34.調解的藝術

33.仲裁的藝術

36.解決衝突的藝術

第三篇 施壓談判手法

37.時間施壓法

38.資訊施壓法

39. 「隨時準備走人」施壓法
40. 「不接受就破局」施壓法
41. 「既成事實」施壓法
42. 「燙手山芋」施壓法
43. 「最後通牒」施壓法
- 第四篇 和非美國人談判
44. 美國人如何談判
45. 怎麼和美國人做生意：供外國人參考的指南
46. 美國人的談判特質
47. 非美國人的談判特質
- 第五篇 知己知彼
48. 如何透過肢體語言解讀別人的想法
49. 聽懂話裡的話
50. 完全談判高手的個人特質
51. 完全談判高手的應有態度
52. 完全談判高手的應有信念
- 第六篇 建立你在談判時的氣勢
53. 正當性的力量
54. 給予獎賞的力量
55. 執行懲罰的力量
56. 堅持原則的力量
57. 領袖魅力的力量
58. 專業的力量
59. 情境的力量
60. 資訊的力量
61. 各種力量集結後的威力
62. 其他形式的力量
63. 談判驅力
64. 雙贏談判
- 結論

《新絕對成交-談判大師15周年第一手》

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:www.tushu111.com