

《一看就懂的谈判技巧全图解》

图书基本信息

书名：《一看就懂的谈判技巧全图解》

13位ISBN编号：9787564086971

出版时间：2014-3-1

页数：224

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

《一看就懂的谈判技巧全图解》

内容概要

《一看就懂的谈判技巧全图解》从如何做好谈判前的准备工作、如何洞悉谈判对手阵营、如何诱导对手心理、如何攻破对手心理、如何运用说话技巧说服对方、如何避开谈判陷阱等方面，帮助解决具体工作中可能遇到的各种谈判问题。

谈判高手技巧大全，最具行动指导性的谈判手册！从谈判前的心理准备到谈判桌上的较量技巧全面梳理，让你迅速从新手变老鸟！现学现用，让你用最短的时间理顺最清晰的思路，坐上谈判桌之前就已胜券在握！

书籍目录

第一章 谈判高手第一课

谈判的概念.....	2
谈判的目标和步骤.....	5
谈判的技能.....	8
双赢是谈判的最高境界.....	10

第二章 谈判中的心理战术

重视谈判前的铺陈.....	14
如何营造谈判气氛.....	16
通过肢体动作窥破对方心理.....	19
如何让自己占据有利地位.....	21
怎样在谈判中周旋和突破.....	23

第三章 谈判的基本原则

合法原则.....	28
诚信原则.....	30
知己知彼原则.....	32
平等自愿原则.....	34
互利互惠原则.....	36
灵活变通原则.....	38
协商原则.....	40
时效性原则.....	42
事人有别原则.....	43

第四章 谈判手常犯的七大禁忌

七大禁忌.....	46
-----------	----

第五章 谈判准备：不打无准备的仗

SWOT 分析，做好自我评估.....	52
信息最多者得天下.....	54
确定谈判目标，区分谈判类型.....	57
选择有利的谈判时间和地点.....	60
组建谈判小组，合理安排布局.....	63

第六章 谈判开场：要“赢”在开始

狮子大开口.....	68
永远不要接受第一次报价.....	70
避免对抗性谈判.....	72
建立优势和契合感.....	75

第七章 谈判中场：巧用策略，步步为营

深度了解谈判对手.....	80
如何让步与化解僵局.....	83
如何应对没有决定权的对手.....	86
千万别折中.....	89
找到关键的“第三方”.....	92
给予适当的时间压力.....	94

第八章 谈判收场：抓住要领，决胜谈判

终局谈判.....	98
“白脸—黑脸”策略.....	101
在最后环节争取更多利益.....	104
适度让步.....	107
识破对手的谈判伎俩.....	110

《一看就懂的谈判技巧全图解》

懂得如何结束谈判.....	115
第九章 谈判中的策略与战术	
有效倾听.....	120
巧妙提问.....	123
完美答复.....	126
正确阐述.....	129
观察技巧.....	132
设法说服.....	135
谈判中的十大兵法战术.....	138
谈判高手的八大秘诀.....	154
人生中的五大谈判.....	158
第十章 破解谈判中的陷阱	
欺骗.....	162
威胁.....	165
强硬.....	168
假出价.....	172
价格诱惑.....	175
百般刁难.....	177
车轮战术.....	180
人身攻击.....	182
“暗盘”交易.....	185
“人质”战略.....	188
如何应对谈判冲突.....	191
第十一章 各国文化差异与谈判风格	
国际谈判中常出现的文化差异.....	196
文化差异对国际商务谈判的影响.....	203
如何应对国际谈判中的文化差异.....	210

《一看就懂的谈判技巧全图解》

精彩书评

1、很好看的一本书，书中将谈判技巧一一列举，无论是在工作还是生活当中，都能够很好地运用。易懂、易操作的谈判技巧，很快就能上手，让棘手的事情在轻松愉悦的氛围中迎刃而解，对方既不会对你产生敌意，也不会漫不经心，而是对你刮目相看。好看易懂，翻开即看，用则灵，效果立竿见影。

《一看就懂的谈判技巧全图解》

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