

《破解谈判密码》

图书基本信息

书名：《破解谈判密码》

13位ISBN编号：9787516605905

出版时间：2013-9

页数：197

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

《破解谈判密码》

内容概要

本质千古不变，技巧因人而异。要想学会谈判，学懂谈判，首先应该抛开技巧，去摸索谈判的本质，去读懂人心，这是最重要的。所以在本书的前两章，我们首先要了解我们为什么要谈判，什么样的谈判是成功的，什么样的谈判是失败的，同时还要掌握一些心理学的知识。了解完这些，再通过谈判步骤的分解，从开始的准备，到如何讨价还价，再到结束这一系列过程，为读者层层演绎，不但让读者知道该怎么做，还要知道为什么这样做，从原理着手学习技巧，就好像在破解一个密码，当我们把每一层的密码解开，最终就能得到收获。

《破解谈判密码》

作者简介

李维，北京大学国家软实力课题组组长，专家委员会主任。中国软实力研究院企业软实力研究分院副院长。

书籍目录

前言：谈判无处不在

第一章 解码——破解谈判的智慧密码

人们为什么要谈判？

美式谈判与中国特色

自信乃谈判之本

左右谈判天平的三个关键因素

掌握法律手段是取胜之道

避免陷入谈判的十一个陷阱

第二章 读心——心理学在谈判中的运用

心理学在谈判中的运用

驱动人决策的两种力量

产生谈判的三大驱动力

需求如何影响谈判行为

谈判的期望和目标

谈判者需要怎样的心理素质

第三章 造势——打造利于己方谈判的环境

谈判环境的选择

谈判座位的选择

谈判时间的选择

谈判氛围的选择

第四章 分析——全方位透析对手

有效获取对手信息的两个途径

谈判场外的分析过程

锁定关键人物的谈判策略

如何发掘对手的真实需求

谈判对手人格分析

谈判对手心理分析

第五章 破冰——消除对手疑虑

向医生学习怎样化解戒备心理

如何营造一个好的开局

在谈判中体现诚意的技巧

建立有效的客观标准

强调共同点，进入对方“频道”

善于观察、得体称赞

第六章 报价——提出谈判目标的策略

你的观点足够“金钱化”吗？

制定方案，伺机提出

为什么报价要高于预期

最好让对手先报价

不要接受第一次报价

学会表演，对一切都感到意外

谨记，只给对方一个好处

第七章 交涉——教你如何讨价还价

在交涉中如何达到“双赢”

永远不要在立场上讨价还价

每一步的让步都要进行交换

拒绝折中方案

《破解谈判密码》

设定好底线绝不动摇

如何演好黑脸和白脸

第八章 说服——先打动心，再说服脑

告之以利，示之以害

逐步引导，改变观念

以退为进，转守为攻

先听后说，借力说服

摆出事实，心服口服

第九章 破局——应对谈判中的突发情况

破局谈判的原则和技巧

对手发火该怎么办？

对手没有决定权该怎么办？

如何应对价格谈判

谈判陷入僵局？寻找第三方解决通道

避免陷入对抗的死胡同

第十章 成交——锁定胜局的关键

抓住成功前的信号

善用压力促使对方妥协

如何使用最后通牒

紧守最后期限的秘密

怎样让对手欣然介绍谈判结果

《破解谈判密码》

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