

<<谈判不言败>>

图书基本信息

书名：<<谈判不言败>>

13位ISBN编号：9787308034753

10位ISBN编号：7308034755

出版时间：2005.1

出版时间：中国戏剧出版社

作者：（香港）梁凤仪

页数：222

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>

<<谈判不言败>>

内容概要

《本土营销精英：谈判不言败》是这样一套图书：其中既有营销专家们的权威论述，又有经典案例的印证，更有可操作性的招数可资借鉴。

作者之一的江帆，本是浙江日报资深记者，后又长期介入著名企业养生堂公司的广告营销及新闻公关工作，参与策划"农夫山泉有点甜"、"千岛湖寻源"、"龟鳖丸"海南寻真"及"免疫工程"、朵而"女人什么时候最美"等大型广告及公关活动，著有《广告也疯狂》、《广告媒体策略》等。

另外几位作者则是受过正规的营销训练、富有市场经验的业内新锐。

齐斌为国内第一家专业的药品和保健食品营销咨询机构-FDM营销咨询机构市场总监，医药保健品市场研究网首席运营官，《行销视界》副主编。

他所倡导的"低成本市场启动"模式和"精细化营销"概念，在多家企业的市场运作过程中取得了成功。

<<谈判不言败>>

作者简介

梁凤仪是近年来在香港深受欢迎的女作家之一，又是香港商界和出版界事业有成的女强人。作为现代知识女性，她曾在香港和英美等地修读过文学、哲学、图书馆学及戏剧学，获香港中文大学博士学位；作为企业家，她曾在银行及公关机构中屡任高级职务，并创办了香港勤十缘出版社；作为著名女作家，她几年内连续出版长篇小说二十余部，散文集二十余本。由于才华出众，经验独特，她的小说多以香港风云变幻的商界为背景，以自立奋斗的女强人为主人公，以缠绵悱恻的爱情故事为中心情节，并将财经知识和经营管理知识融于悲欢离合之中，创造出与以往言情小说风格迥异的“财经小说”系列，为当今香港小说增添了新品种。她的作品自问世后便畅销不衰，她本人除了荣获香港市政局、香港艺术家联盟联合主办的一九九一年度最佳作家大奖以外，还是全港书局公认的最受欢迎的三大作家之一。

<<谈判不言败>>

书籍目录

谈判是双赢每个人都是谈判者 / 谈判不是战争 / 谋取大半个蛋糕 / 两个渔夫 / 哈佛谈判案例 / 追求双赢的感觉 / $1+1=4$ ，剪刀不光有一面 / 羞怯的球员 / 创造双赢数字游戏规则谈判三要素 / 谈判三标准 / 谈判三步曲 / 谈判的八字真言 / 谈判的25条普适法则 / 谈判的20字基本功有备无患就像做家庭作业一样 / 资料的收集 / 薪的准备方法 / 如何撰写建议书 / 现成的“乐谱” / 谈判的目标控制议程有利时机 / 最佳场所 / 重视细节 / 个人谈还是集体谈 / 首席代 / 默契与互激 / 通常议程与参考议程 / 安排议程就是掌握主动 / 成功的谈判会议礼多人不怪谈判者的广告 / 见面礼节 / 两种开局方式 / 创造性的开场白 / 谈判的实质性阶段 / 提问的方式 / 提问的技巧妙招迭出心理暗示 / 鹰派鸽派 / 制造“特殊顾客” / 转移视线 / 坚信自己是最好的 / 给他理由 / 虚虚实实 / 打破砂锅 / 安抚为先 / 欲擒故纵 / 推销缺点 / 渔翁之利 / 讨太太欢心 / 代理选择 / 情感脉搏 / 巧借权威 / 从众行动 / 最后期限 / 千万别错过 / 人际关系倾听的艺术少说多听 / 禁忌种种 / 听的技巧 / 沉默的力量 / 言多必失了如指掌谈判专家的游泳池 / A方为何取胜 / 最优惠利率带来的失败 / 探测底牌 / 躲躲闪闪的信号 / 非语言信息并非好战攻心为上 / 软磨硬泡 / 制造假象 / 破釜沉舟 / 擒贼先擒 / 机动灵活 / 清除屏障.....成功在于说服漫天要价就地还钱压价理由一大箩让步的谋略反击通用策略柳暗花明幽默是个宝电话谈判该成交时就成交附录一：谈判步骤检核表附录二：谈判者的心理测试附录三：商务谈判试卷

<<谈判不言败>>

章节摘录

1980年奥运会在莫斯科举行，在这之前，购买奥运会转播权的最高价格是1976年美国广播公司购买的蒙特利尔奥运会转播权，其售价是2200万美元。

那么，这次该怎么办呢？

早在1976年蒙特利尔奥运会期间，苏联人就邀请了美国三家电视网的上层人物，到停泊在圣劳伦斯河上的苏联轮船阿列克赛·普希金号上，参加了一次十分豪华的晚会。

苏联人分别与三家电视网的上层人物单独接触，提出的要价竟是2.1亿美元，将近是历史最高价的十倍！

实际上，他们最初的心理价格只有6800万美元。

后来，苏联人又把美国国家广播公司、全国广播公司和哥伦比亚广播公司的代表请到了莫斯科参加角逐。

用美国广播公司体育部主任茹恩·阿里兹后来的话说：“他们让我们像装在瓶子里的三只蝎子那样互相乱咬，咬完之后，两只死了，获胜的一只也被咬得爬不起来了。

”这一招很灵，在谈判进入最后阶段时，三家公司的报价分别是：全国广播公司7000万美元，哥伦比亚广播公司7100万，美国国家广播公司7300万美元。

这时，一般人都认为美国广播公司能胜出，因为他们以前搞过十次奥运会转播中的八次，经验最丰富，而且出价也最高。

可是这时候，哥伦比亚广播公司却从德国请来了一位职业中间人鲍克，在他的帮助下，哥伦比亚广播公司主席同苏联谈判代表进行了会晤。

会晤时，达成了一项交易，哥伦比亚广播公司同意提高价格，同时还承诺做出其他让步。

.....

<<谈判不言败>>

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>