

<<谈判赢天下>>

图书基本信息

书名：<<谈判赢天下>>

13位ISBN编号：9787501234257

10位ISBN编号：7501234256

出版时间：2009-1

出版时间：世界知识出版社

作者：桑弘华

页数：146

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>

<<谈判赢天下>>

前言

阅读《谈判赢天下》书稿，我想起了一则故事： 20世纪50年代初，一位美国记者在对周恩来总理采访时，看到周总理桌上有一支美国的派克钢笔。

这位记者带有几分讥讽的口气问道：“请问总理阁下，你们堂堂中国人，为何还要用美国的钢笔？”

”周总理听了，风趣地说：“谈起这支钢笔，话就长了。

这是一位朝鲜朋友的抗美战利品，作为礼物赠送给我的。

我无功不受禄，就拒收。

朋友说，留下做个纪念吧。

我觉得有意义，就收下了这支贵国的钢笔。

”那位先前还有些骄傲的美国记者如鲠在喉，无言以对。

谈判是没有硝烟的战场，“三寸之舌，强于百万雄兵；一人之辩，重于九鼎之宝”，运用智慧和口才，三言两语，轻轻松松地就能维护一个国家的尊严和利益。

谈判是我们生活中的一部分，我们每个人所面对的世界都是一张巨大的谈判桌，不论你是主动的还是被迫的，都不得不身陷其中。

每时每刻都有可能面临不同方式、不同对象和不同主题的谈判。

<<谈判赢天下>>

内容概要

《谈判赢天下》讲解了开场谈判策略、中场谈判策略到收场谈判策略，以及谈判过程中运用的多种技巧，集先进的谈判理论与作者的实践于一体，内容丰富，条理清晰，为你迅速成为谈判高手提供了最佳指南。

书中指出，成功的谈判不仅能保证自己的利益，更能带来共赢的局面。

谈判高手并非天生，谈判技巧和谈判经验都可以通过后天的学习和积累而获得，每个人都有可能成为杰出的谈判者。

在书中，你将读到：联想集团正是因为准备工作做得细，又有坚持到底的精神，才在与IBM的谈判中取得最后的胜利。

随着社会经济的高速发展，商务谈判在商业活动中的地位 and 作用日趋重要。

一个商人从踏入商界开始，便进入了商务谈判的领域。

不管是建立客户群体、购进原材料、寻找合作伙伴，还是议定商品的销售价格，都要进行商务谈判。

商务谈判已经成为各种贸易交往的重要内容。

商品经济愈是发达，谈判的应用愈是广泛，谈判的形式就愈多样化、复杂化，企业、公司开展的商务谈判也就越来越频繁。

美国房地产大亨唐纳川普在只有卖掉圣莫里兹酒店才能度过经济危机时，通过成功运用“心不甘情不愿”的谈判技巧，竟然将酒店多卖了4000万美元！

在中国加入世贸组织的艰苦谈判程中，当谈判面临再次破裂的关键时刻，朱镕基总理亲自出面，力挽狂澜，使入世谈判最终成功。

高超的谈判技巧是你事业成功的关键。

如何通过谈判赢得你想要的一切？

相信《谈判赢天下》会给你答案！

<<谈判赢天下>>

作者简介

桑弘华，谈判训练专家；罗杰·道森谈判授证班讲师；国内最具实力的管理咨询师之一；中国较早从事国际标准管理咨询的专家之一；12年专业管理咨询及培训经验；中国国家注册咨询师；英国IRCA主任评审员；工商管理硕士；现任深圳摩克丁文化传播机构总裁；深圳市私营企业协会顾问；博思企业管理咨询机构董事长；“世界大师中国行”组委会秘书长；中国管理顾问网创始人。

12年来辅导及授课于珠江三角洲地区各大型中外资著名企业，如：富士康集团、欧姆龙电子、隆腾电脑、台达电子、宏基电脑、亚洲化学、宝成集团、冈谷电子、三甲电子、飞宏电子、木村塑胶、南宁汽配厂、巍世科技等，涉及70个行业，上千家企业，并授课于华南理工大学、深圳大学、深圳职业技术学院等高校。

<<谈判赢天下>>

书籍目录

序自序引言 共赢谈判概述第一章 共赢谈判运筹帷幄第一节 未雨绸缪确定谈判目标制定谈判计戈确定最佳替代方案进行模拟谈判第二节 行军布阵大胆开口要求大惊失色的表情心不甘情不愿第三节 占据要津绝不首肯开价不主动折中乃第二章 知己知彼应付自如第一节 自知自信摆脱对谈判的恐惧正确地分析自身的实力第二节 洞察对手仔细研究谈判对手探索对手的底线获取谈判对手的正确资料找到对方关键人物钳第三节 化解敌意保持良好气氛巧妙化解对手的干扰避免对抗性谈判调节对手情绪第四节 巧于应付应付困境应付僵局应付烫手山芋应付借用高层第三章 蓄用策略坚持原则耐第一节 黑脸白脸黑脸白脸策略活用黑脸白脸策略反制黑脸白脸策略刀黑脸白脸策略的拓展——软硬兼施策略第二节 蚕食鲸吞乃利用蚕食鲸吞策略反制蚕食鲸吞策略第三节 礼尚往来演示礼尚往来讨价还价的艺术讨价还价时的让步原则第四节 诚信为本诚信的重要性谈判要建立诚信应对没有诚意的谈判第四章 运用技巧化解压力第一节 吹毛求疵挑毛病的技巧“你的条件不够好”第二节 随时准备离开给对手施加压力随时准备离开的心理误区随时准备离开的技巧第三节 装傻为上假装糊涂对自己的真实动机保密活用装傻技巧第四节 最后通牒实施最后通牒实施最后通牒的技巧实施最后通牒必须慎重反制最后通牒第五章 互惠互利实现共赢第一节 适时反悔考虑使用适时反悔策略不应把话说绝说满利用适时反悔出其不意第二节 积极妥协妥协中求共赢率先让步最后妥协第三节 圆满结局做好谈判收尾工作要给对方小利草拟合同认真审查合同条款签订书面协议后记

<<谈判赢天下>>

章节摘录

第一章 共赢谈判 运筹帷幄 第一节 未雨绸缪 1. 做好谈判前的准备工作非常重要。如果要让你的谈判取得成功，你必须列出最终的目标。

以及要实现这 个目标的战略战术。

2. 只有在谈判前做好了准备，才能使谈判计划顺利实施。

3. 很多人就是由于忽略了他的最终目标，而在谈判过程中失去了创造更大利润的机会。

“三寸不烂之舌强于百万雄兵”，古今中外许多重大的历史危机都是在谈判中解决的。

这句古语既是对谈判者的肯定。

也说明谈判在处理重大事件中的重要作用。

当我们感叹谈判者的英姿飒爽，当我们惊异谈判者的雄才大略，当我们为谈判者的胆量与气魄叫好，当我们为谈判者的智慧与学识鼓掌时，我们有没有想过，真正让我们折服的是什么呢？那就是谈判之前一系列扎实的准备工作。

.....

<<谈判赢天下>>

媒体关注与评论

最有效的赚钱方式就是谈判。

如果你不知道怎样谈判，你将无法正确地打开一个双赢的局面：桑弘华先生是为数不多的，能将这一理论和实践完美结合的天才之一。

——美国前总统克林顿谈判顾问 罗杰·道森 在谈判过程中，谈判人员尤其要做到以下两点：一是要理智，不能冲动，中动之下做出的决定通常会令你追悔莫及，无论是在顺势还是逆势；二是要专业，对专业知识的理解要足够深入，这样才便于对细节的把握。

——中国加入世贸组织首席谈判代表 龙永图 谈判活动实质就是一个利益交换的过程，你如果不懂谈判，就无法开创一个共赢的局面，共赢，也正是我所追求的谈判结果。

——阿里巴巴集团主席兼首席执行官 马云 太平洋经济说白了就是谈判经济谈判出的效益占75%，也就是75%的效益出在谈判桌上，一二十万人辛苦劳动也就创效益的25%。因此，决不要低估谈判赚钱的力量。

桑弘华先生要教给你的，就是这种谈判赚钱的能力！

——中国太平洋建设集团原董事局主席 严介和 谈判双方的利益并不是一块现成的蛋糕，你多得对方就必须分得少。

谈判要以双赢或多赢为目的，关键是共同做大蛋糕，彼此分得更多的利益。

读了桑弘华先生的这本书，你一定获益匪浅。

——广州王老吉药业股份有限公司董事长 施少斌

<<谈判赢天下>>

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>