

<<如何与客户谈判>>

图书基本信息

书名：<<如何与客户谈判>>

13位ISBN编号：9787501794317

10位ISBN编号：7501794316

出版时间：2010-1

出版时间：中国经济

作者：王贵奇

页数：171

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>

<<如何与客户谈判>>

前言

俗话说：“谈买卖、谈生意”，生意场上的交流其实处处都包含着谈判艺术的精髓。

商家要求自身的生存和发展，就必须同形形色色的客户谈判：需要去上游采购原材料，就得同供应商谈判；需要向下游推销产品，就得同用户或消费者谈判；需要扩大产品知名度，提高企业的声誉，就得同广告公司或媒体谈判；需要引进投资，需要引进技术，都得通过细致的谈判；需要招聘人才，就得到人才市场上谈判；需要筹措资金，就得同银行等金融机构谈判……即便是生产往来中出现了问题，向对方提出索赔，也必须通过谈判解决。

精明的商家首先必须是一个出色的谈判者！

商场之上，风起云涌，商战轰轰烈烈。

欲在竞争激烈的商场上开辟并拓展一块立足之地，商家不能不重视与大大小小各类客户的谈判工作。

既然现实世界充斥着形形色色的谈判，不管你愿意与否，你随时都可能成为一个参加者。

从农贸市场的讨价还价到各类商场企业的采购买卖，从引进原材料时的货比三家到推广新产品时的口吐莲花，无不需谈判者高超的技巧。

那么，当谈判者面对各种各样的客户时，如何才能做到成竹在胸、因势利导、处变不惊、稳操胜券呢？

中国古代思想家韩非子提出了“法、术、势”三位一体理论。

要想掌握谈判的主动权，在与客户谈判时做到游刃有余，也需要谈判者做到“明法”、“取势”、“优术”。

“法”即规律，“明法”就是要求谈判者把握从谈判的准备工作、礼仪举止到谈判时各种禁忌等与客户谈判时需要遵守的“游戏规则”，由“业余选手”转变为“职业运动员”。

<<如何与客户谈判>>

内容概要

谈判是一门综合性极强的艺术，并被广泛应用于工作和生活的太多场合。本书主要以商务谈判为主要介绍对象，但其中的技巧和精髓均可举一反三、普遍适用。本书可用于个人专项能力自修，也可用作内部培训的教材。

<<如何与客户谈判>>

书籍目录

前言第一编 明法篇 第一章 台上表现与台下功夫：与客户谈判的准备技巧 1.赢得谈判的秘笈：准备、再准备 2.“广交天下客”——寻找谈判对手 3.判断谁是你真正的客户 4.学会与客户预约 5.确定谈判时间与地点 6.谈判前的心理准备 7.给顾客一个好的“包装” 8.谈判前不可不知道的22条人性法则 9.收集与客户有关的信息 10.明确与客户谈判的目标 11.制定谈判计划 第二章 功夫在诗外：谈判“内功”的修炼 12.谈判高手的十大“内功” 13.谈判者的语言素质 14.掌握谈判语言的特点 15.含蓄得体胜过口若悬河 16.到什么山上唱什么歌 17.说服顽固者的技巧 18.诙谐打趣、营造气氛 19.出人意料：运用幽默的关键 20.与客户谈判中运用幽默时机的把握 21.雷池不可越：恰当地运用幽默 第三章 有所不为：避免与客户谈判中的禁忌与误区 22.语言禁忌 23.服饰禁忌 24.谈判心理禁忌 25.不要轻易亮出自己的底牌 26.防止“多米诺骨牌”式的让步 27.避免谈判陷入无意义的争执 28.谈判话题禁忌 29.与不同类型客户谈判的禁忌 30.谈判进程中的禁忌 31.买卖不成时的禁忌 第二编 取势篇 第四章 掌握谈判开局的主动权：抓住与客户谈判的先机 32.轻松入题 33.握手与名片使用技巧 34.化解对方的疑虑和戒备 35.营造良好的谈判气氛 36.三种开局技巧 37.从客户关心的话题开始，学会吊对方胃口 38.观察不同客户性格和心理特征 39.先投石问路，再步步为营 40.先声夺人策略 41.冲对方“软肋”下手 第五章 蓄雷霆万钧于不动声色之中：抓住谈判进程的主导权 42.善用沉默 43.故布疑阵 44.学会引导话题 45.学会示弱与糊涂 46.学会火力侦察 47.如何运用后发制人法 48.洞察客户心理的艺术 49.调控情绪的技巧 50.限定策略 51.苏格拉底诱导术的运用 第六章 他强由他强：如何化解客户的攻势 52.让问题快速得到回答 53.应对客户的反对意见 54.疲惫技巧 55.拒绝有道 56.迂回绕道技巧 57.学会以柔克刚 58.欲擒故纵让对手让步 59.打破僵局的方法 60.以退为进的策略 61.战胜不太友好的客户，让谈判走向成功 第三编 优术篇 第七章 奇正之道：合理运用谈判战术 62.声东击西 63.软硬兼施 64.吹毛求疵 65.缓兵之计 66.以理服人 67.出奇制胜 68.激将法的运用 69.避实击虚技巧 70.赠送礼品技巧 71.见风使舵与顺水推舟 第八章 纵横舌上鼓风雷：与客户谈判中“谈”的艺术 72.与客户谈判中“听”的技巧 73.与客户谈判中“问”的技巧 74.与客户谈判中“答”的技巧 75.与客户谈判中“叙”的技巧 76.与客户谈判中“看”的技巧 77.与客户谈判中“辩”的技巧 78.与客户谈判中“说”的技巧 79.语调语速运用技巧 80.态势语言运用技巧 81.无声胜有声技巧 第九章 讲价有学问：与客户进行价格谈判的技巧 82.应先报价还是后报价 83.报价应注意的问题 84.货比三家 85.哭穷战术 86.如何应对客户的蚕食策略 87.如何应对买方拍卖式询价 88.运用服务作为讨价还价的工具 89.不让客户还价的秘诀——多重报价 90.摸清对方底价 91.让对方对最后价格感到满意 第十章 真诚胜于技巧：与客户谈判中的攻心术 92.不做“大忽悠”，谈判以诚信为本 93.会微笑的人到处受欢迎 94.不要吝啬你的赞美 95.先交朋友，后做生意 96.学会给客户面子 97.别想占尽便宜 98.学会在恰当的时候做出适当的让步 99.学会在谈判中察言观色和解读对方身体语言 100.谈判中如何与客户求同存异 101.精诚所至，金石为开

<<如何与客户谈判>>

章节摘录

第一编 明法篇第一章 台上表现与台下功夫：与客户谈判的准备技巧5.确定谈判时间与地点(1) 谈判时间在与客户谈判中，“天时”是被很多人忽视，但却是对谈判产生较大影响的因素之一。

预约的谈判时间一旦确定，就必须遵守，在约定的时间内到达，是商场必须遵守的原则。

因而，在征求客户意见基础上确定好谈判时间，是谈判之前的一项重要工作。

预约时，要避免以下的不宜时间。

首先是会议前后，午餐前后，出差前后。

会议前或出差前，人们急于养精蓄锐，午餐前人们往往饥肠辘辘。

会议后或出差结束，人们都想解除一下全身的疲劳，午餐后，人们更是想享受一下饱餐之后的乐趣，你在这些时间去同他商谈，结果可想而知。

其次是星期天或法定假日。

商场中的人，整日忙碌，在不可多得的假日里，都想享受一下天伦之乐，在此时打扰，会让人觉得不解人意。

另外，不要选择搭乘火车、飞机前。

在这时，人们要考虑一些必备的用品，在作一下登车、登机前的计划，更重要的是，要及时赶上火车、飞机，时间必然很关键，此时商谈，无异于乱中添乱，忙中增忙，自不会有很好的效果，从而丧失一次机会。

如果因为不知道对方的情况而选择了这些不利的的时间，一定要向对方道歉，说一句“对不起，不知道您这样的计划，如果太忙，我们改日再谈。

”对方即使再忙，也不好再拒绝。

<<如何与客户谈判>>

编辑推荐

《如何与客户谈判:与客户谈判的101个技巧》由中国经济出版社出版。

<<如何与客户谈判>>

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>