

<<销售人员谈判训练>>

图书基本信息

<<销售人员谈判训练>>

内容概要

想像一下下面的情形：次次谈判你都赢了，同时对方觉得他也赢了。
全美首席销售谈判大师罗杰·道森，通过本书向你传授超级谈判秘诀。
这些工具易于掌握且立竿见影，让你轻松迅速达到双赢。

不要以为对方考虑最多的一定是价格

运用施压点控制谈判局面

掌控24个成交技巧

分析不同类型谈判对手

如何同异域文化的人打交道

全程技巧，步步为赢。

本书不是枯燥乏味的理论文章，也不是蛊惑人心欺骗他人的通俗手册。

这是一本特别奉献给销售人员关于谈判的书籍，它会使得你的生意有一个大的飞跃。

不只是卖出的更多，而是以更高的利润卖出。

<<销售人员谈判训练>>

作者简介

罗杰·道森，出生在英格兰，1962年移居美国。

他曾担任加利福尼亚一家大房地产公司的总裁，1982年成为全职的作家和职业演讲者。

罗杰·道森是美国谈判领域的顶尖专家，他是POWER谈判协会的创始人，在过去的7年里为美国、加拿大、澳大利亚许多公司的总经理、部门经理和销售

<<销售人员谈判训练>>

书籍目录

第1部分 谈判的意义 第一章 新世纪的销售 第二章 双赢的销售谈判 第三章 谈判有一套规则第2部分 谈判开局策略 第四章 开价高于实价 第五章 分割 第六章 千万不要接受第一次出价 第七章 故作惊讶 第八章 不情愿的卖主 第九章 集中精力想问题 第十章 老虎钳策略第3部分 谈判中期策略 第十一章 上级领导 第十二章 避免敌对情绪 第十三章 服务贬值 第十四章 切勿提出折中 第十五章 烫手山芋 第十六章 礼尚往来第4部分 谈判后期策略 第十七章 黑脸/白脸 第十八章 蚕食策略 第十九章 让步的类型 第二十章 反悔 第二十一章 小恩小惠的安慰 第二十二章 草拟合同第5部分 为何金钱不像你想的那么重要 第二十三章 买主想给的更多, 而不是更少 第二十四章 比金钱更重要的东西 第二十五章 弄清买主到底给多少第6部分 成效的秘诀 第二十六章 销售的四个阶段 第二十七章 24种成交技巧 第二十八章 不可靠的花招第7部分 如何控制谈判 第二十九章 谈判动机 第三十章 圈套、陷阱及其对策 第三十一章 同非美国人谈判 第三十二章 谈判施压点 第三十三章 摆脱困境 第三十四章 对付发火的对手第8部分 理解谈判对手 第三十五章 增强个人控制力 第三十六章 了解买主的个性 第三十七章 双赢谈判

<<销售人员谈判训练>>

章节摘录

文摘 第一章 新世纪的销售 几年前，我录制了一个录音节目，叫《谈判制胜秘诀》。让我惊喜的是，它连续成为最为畅销的磁带之一。正因为如此，全国的销售经理邀请我到他们的公司教授销售人员如何运用谈判策略来获取最大利润，不用低价竞争就能顺利成交。

从IBM、施乐、普罗科特和盖博、莫克医药、阿伯特药品、大众食品等这些大企业到一些刚刚创办的小公司，我津津乐道地向他们讲授。

但更为重要的是，我对销售人员、买主以及交易过程中面临的日益严峻的挑战有了更多的了解。在那些年，销售人员告诉我很多关于销售这一行的情

<<销售人员谈判训练>>

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>