

<<谈判攻略>>

图书基本信息

书名：<<谈判攻略>>

13位ISBN编号：9787504742124

10位ISBN编号：7504742120

出版时间：2012-6

出版时间：陈星全 中国财富出版社 (2012-06出版)

作者：陈星全

页数：244

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>

## &lt;&lt;谈判攻略&gt;&gt;

## 前言

无论你愿意与否，你都是一名谈判者。

谈判是生活中无法避免的现实。

你要和老板商量提薪；要与陌生人商定买房的价钱；两个律师解决一起交通事故引出的诉讼；几家石油公司计划联合勘探近海石油；市政府官员与工会领袖会谈以避免公交司机罢工；当年美国国务卿和苏联外长试图就限制核武器达成协议……以上这些都是谈判。

每个人每天都要与别人进行谈判。

就像莫里哀笔下一辈子追求谈吐高雅的汝尔丹先生那样，我们有时在不知不觉中与别人谈判。

比如，你和爱人商量去哪里吃饭，或者与孩子商定他们何时熄灯睡觉。

谈判是从别人那里寻求自己所需的一个基本途径，是与谈判对方存在相同和不同利益时寻求解决方案的相互交流。

冲突日益增多，需要谈判的场合也越来越多。

每个人都希望自己的事情由自己来决定，人们越来越不愿意听别人发号施令。

由于人与人之间的不同，我们需要用谈判来消除分歧。

不论是在商界、政界还是家庭中，人们更多的是通过谈判来解决问题、做出决定。

即使是打官司，人们也经常是在审判前庭外和解。

人们发现自己处在两难之中时，有温和与强硬两种谈判技巧。

温和者总是避免双方的摩擦冲突，为了达到共识，往往很快作出让步，他希望有个愉快的解决方案，但却常常发现自己被别人利用而不得不咽下苦果；强硬者则认为谈判是一场意志的较量，谁采取的立场更极端，谁能硬撑到最后，谁就能赢，可结果往往是硬碰硬，不但弄得自己筋疲力尽，而且也伤害了自己与对方建立起的关系。

其他一些谈判技巧都介于两者之间，无非是要在既有所得而又不伤和气之间寻找平衡。

我们在生活当中都知道这样一个事实：你想想钓到鱼，其中最重要的东西就是鱼饵。

不同种类鱼对于鱼饵的喜好也不同，因此，你必须站在鱼儿的立场上去思考它们喜欢吃什么。

同理，作为一名谈判者，你想想“钓”到客户，就要站在客户的角度思考问题，弄清楚客户的心里到底在思考些什么，这样你才能更好地提升你的业绩，取得成功。

彼得·伊利亚德曾说：“今天你如果不生活在未来，那么，明天你将生活在过去。

”做销售，如果你不设法提升自己的销售能力，那么，你将走在别人的身后，成为一个落伍的销售人员，最终将被残酷地淘汰！

由此可见，作为一名销售谈判人员，你需要有心理学家的特质、沟通高手的才智、销售大师的睿智，既要满足客户的需求，处理客户异议，又要达到销售的目的；既要让不同层次的客户满意，又要为公司和个人赢得利润。

作为一名销售谈判人员，应该从态度和技能两方面进行修炼。

阿基米德说：“给我一个支点，我就能撬起整个地球。

”所以，谈判人员要培养阿基米德这种巧干的“销售谈判技巧”和“销售谈判心态”，良好的谈判技能就是成功销售的支点。

本书是一本结合销售实践和谈判技巧的实用工具书，对销售谈判人员在谈判过程中的不同阶段、消费者的不同心理，以及谈判者应该怎么去面对客户等方面都作了详细的介绍，相信会对销售谈判人员的工作有指导作用。

所以，在谈判中，你想想提升你的销售业绩，就一定要懂得察言、观色、攻心，正确处理客户异议，真正明白心理学对谈判的重要性，从而让自己成为销售谈判行业中的一名佼佼者。

本书内容通俗易懂，书中配有情境再现和大量实际案例，有助于销售谈判者深入领会、快速吸收；栏目设置精彩纷呈，模块中有与客户的对话环节，让谈判者站在客户的角度换位思考问题，给谈判者以思考与回味的余地和空间，从而避免推销综合征，使销售员从根本上理解销售的本质，提升自我销售境界。

本书将助你破茧成蝶，让你在最短的时间内掌握谈判技巧，创造一流的销售业绩，成为销售谈判高

<<谈判攻略>>

手。

熟读本书，将使你从容地直面对谈判过程中的各种挑战，并品尝到付出艰辛努力之后所带来的成功喜悦和快感，打造出属于自己的一片广阔天地，不断向销售谈判大师创造的销售纪录迈进！

最后，祝大家都能实现自己的销售梦想，成为行业的销售谈判专家。

作者 2012年1月

## <<谈判攻略>>

### 内容概要

《谈判攻略：销售这样谈最有效》是一本结合销售实践和谈判技巧的实用工具书，对销售谈判人员在谈判过程中的不同阶段、消费者的不同心理，以及谈判者应该怎么去面对客户等方面都作了详细的介绍，相信会对销售谈判人员的工作有指导作用。

《谈判攻略：销售这样谈最有效》内容通俗易懂，书中配有情境再现和大量实际案例，有助于销售谈判者深入领会、快速吸收；栏目设置精彩纷呈，模块中有与客户的对话环节，让谈判者站在客户的角度换位思考问题，给谈判者以思考与回味的余地和空间，从而避免推销综合征，使销售员从根本上理解销售的本质，提升自我销售境界。

## <<谈判攻略>>

### 作者简介

陈星全，“赢利模式”策划专家，“连锁经营”实战专家，中国科学管理院研究员，北京老莫久久食品有限公司企业教练，江苏省工商联美容美发商会副会长兼秘书长，江苏省南通市工商联美容美发商会副会长，江苏省慈善协会理事，南通市工商联执委，南通富源美容有限公司董事长，江苏通购贸易有限公司董事长，富源美容美发特训学校创办人，中国记才投资顾问有限公司总裁，南通纺织职业技术学院客座教授。

江苏南通人，硕士学历，中国共产党党员。

自1995年开始创业。

取得斐然成绩。

同时时刻不忘精神层面的修炼，将个人所学所知无私分享给无数需要帮助的企业家、社会群体和个人

。

1997年开始接触NLP（神经语言学）、EQ、脑神经学、系统排列、九型人格、亲子关系等学科，深入研修《易经》、心理学、催眠术、堪舆学。

训练过众多知名企业高层，帮助无数家庭和个人走出生活阴影、驱逐心灵的病魔，从而确立事业的目标、坚定人生的信念。

## &lt;&lt;谈判攻略&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 知彼之前先要知己——谈判前的自我认识 实力：有实力打持久战吗 专业：有专业知识作为依据吗 助力：有相关法律可以借力使力吗 计策：能暂时蒙混过关吗 支持：有本钱拒不让步吗 第二章 真正的谈判始于谈判之前——谈判前的信息、心理准备 布局：做好打心理战的准备 统筹：谈判就是一场信息战 内究：战前沙盘推演 预测：做好被“拖”的准备 万全：我该带一条底线还是另一套方案 礼仪：理清礼仪节度 第三章 开局就要确定优势——打好开局第一战 基础：关键是让对方能坐下来谈下去 谨慎：投石问路，步步为营 位置：一开始就抬高起点 量化：将自己的观点“金钱化” 突破：对方没有的权限就是突破口 第四章 一定要拥有胜过对手的力量——中局博弈的策略与技巧 实操：造成事实耍赖到底 直击：直接挑战对方的“决策人物” 通牒：善用“时间资源” 干扰：管理、调控对方的情绪 重点：在对方需求上做文章 论据：用“客观依据”支持自己的观点 彻查：绝不能用对方的信息作为谈判材料 让步：适当让步，幅度要小 推诿：绝不主动提分摊差价 第五章 没有“最无赖”只有“更无赖”——谈判中僵局的处理 联盟：善用“红脸”与“白脸” 内讧：拆分对方“红白脸联盟” 装傻：装做不明白 推进：巧用“最后通牒” 心理：“若即若离”的心理较量 远见：权衡短期利益与长期利益 摸底：“推”出对方的底牌 第六章 以退为进，取而不舍——谈判中的让步哲学 人情：用让步“培养”关系 缓进：让步也可以“分期付款” 价值：你的让步必须被凸显出来 有偿：没有回报，绝不让步 利益：看准时机，争取让步利益最大化 逼近：对方的“底线”其实可以“再低一些” 争取：力争得到对方最后一个“小的让步” 第七章 舌灿莲花，引君入瓮——谈判中的语言技巧 侦查：用“问”进行心理侦查 谋“诈”：用“诈”进行情报反侦察 “不”说：用“是的，如果”代替“不” 讨价：不“还盘”也能达成协议 主导：不要轻易道歉，避免陷入被动 迂回：讲究语言艺术 第八章 坚定立场，控制最高点——谈判中必须遵守的原则 平等：不要试图征服对方 双赢：双赢才是最好的结果 回报：一定要索取回报 智慧：用智慧代替“小聪明” 时间：掌控“时间”者，掌控“谈判”

## &lt;&lt;谈判攻略&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：曼德开始盘算自己心中的满意价位，森杰逊说：“价格方面我会努力让您满意的。曼德先生。

而且在设计转让期的长期利益方面，我们要更多地谈到钱的事情。

我们先谈一谈转让期限吧，我想初步定为5年，您不反对吧？

”曼德并没有立即作出反应，于是森杰逊马上提出了附加条件：“在转让期内您的年薪是6万美元，但要在期限内把杂志发展为专业丛刊。

”曼德应道：“我想这不会很困难。

”谈判进行到这个阶段，森杰逊认为到了形成既定事实的时候，他接着说：“如果您同意的话，我们是否可以把我们协商中一致的部分条款列为转让合同的条款呢？

然后我们再协商现金的问题，我保证不会让您感到失望的。

”曼德已经十分相信对方的诚意，立即提笔书写转让合同。

紧接着，森杰逊说：“请曼德先生开个价码吧。

”“20万美元。

”曼德十分坚决地说。

森杰逊装作有些为难地说：“坦率地讲，您的这个价位有些偏高了，而且委托人还没有赋予我加价的权力，他认为15万美元已经足够了。

不过我可以帮助您说服尼尔先生接受您的开价，但前提条件是您必须为我提供一些方便，就是先收取15万美元支票，其余金额您可以选择接收尼尔先生的公司股票，并按照公司惯例在合伙期内不对所持有的股票进行转让。

”“不行，我还是希望用现金结算。

”曼德无意涉足股市风险，故而态度非常坚决。

“曼德先生，我想告诉您一个众所周知的事实，尼尔食品公司的股票是优质股，近几年一直在不断地增值，是股民争购的热门。

这也是我刚才为什么要求您不能在合作期限内转让的原因。

您为什么不考虑将部分转让费用于投资您所合作的公司呢？

”“我有自己花钱的方式，没必要接受公司股票的附加条件。

”曼德依然不为所动。

## <<谈判攻略>>

### 编辑推荐

《谈判攻略:销售这样谈最有效》将助你破茧成蝶，让你在最短的时间内掌握谈判技巧，创造一流的销售业绩，成为销售谈判高手。

熟读《谈判攻略:销售这样谈最有效》，将使你从容地直面谈判过程中的各种挑战，并品尝到付出艰辛努力之后所带来的成功喜悦和快感，打造出属于自己的一片广阔天地，不断向销售谈判大师创造的销售纪录迈进！



<<谈判攻略>>

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>