

<<谈判力>>

图书基本信息

书名：<<谈判力>>

13位ISBN编号：9787506458023

10位ISBN编号：7506458020

出版时间：2011-9

出版时间：中国纺织出版社

作者：文成蹊

页数：293

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>

<<谈判力>>

内容概要

在现代社会中，竞争无处不在，人与人的分歧日益增多。
面对这样的大环境，我们有必要掌握说服与赢取的智慧——谈判力。

由文成蹊编著的《谈判力》用平实的语言和丰富的事例介绍了谈判力的重要作用、原理以及怎样获得谈判力等问题，结合生活中的各种场景来讲解提升谈判力的技巧，力图通过这样的方式让读者在短时间内提升自己的谈判力，《谈判力》帮助读者在人生每一场谈判中都能有效说服他人，实现自己的愿景，成为真正的赢家。

<<谈判力>>

作者简介

资深图书策划人，曾参与策划编撰多部励志类畅销书。

<<谈判力>>

书籍目录

第一章 认识谈判力：会谈判才能赢得想要的一切

人生就是一张巨大的谈判桌
在谈判中说服他人你才能心想事成
渴望优秀的人都应该具备谈判力
谈判让生活更美好

第二章 谈判与心理：懂点心理学才能在谈判中获胜

你必须知道的与谈判相关的心理效应
你应当具有“赢”的心理素质
动机决定了“赢”与“输”
跨越不利于谈判的心理误区

第三章 准备谈判：谈判成功源于准备充分

知己所欲，准备得之
有多了解对手，就有多少赢的可能
争取自己的天时、地利、人和
明确的目标是赢的开始
不可不知的“底线”智慧

第四章 谈判对手：看穿对手才能赢得畅快

谈判中如何看穿对手的意图
他是不是很紧张
他说的是真是假
警惕他让你说“是”的意图
洞悉他的全部需求

第五章 谈判语言：掌握语言艺术你才会赢

会“听”的人才会赢
无声语言的力量
怎样在谈判的争论中获利
天衣无缝的回答艺术
做最会问问题的人
谈判中陈述的学问

第六章 开始谈判：给自己一个“赢”的开始

开局就要坚定信心
在开局中把握主动
把握双方的预期
创建和谐的气氛
占据有利地位
开局阶段的谈判技巧
是什么让谈判陷入僵局
别让谈判陷入僵局

第七章 为何而谈：怎样促成你想要的结果

说服就是成功
在进退之间达到目的
在迂与直之间的把握
在大与小之间的权衡
在合与纵之间的谋划
在得与失之间的思量

<<谈判力>>

在明与暗之间的游走

第八章 谈判整合：让自己无往而不利

让自己具备优秀谈判者的十大人格特征

如何在人生的四大谈判中获胜

让谈判没有界限

<<谈判力>>

章节摘录

版权页：那么，我们应该怎么样营造良好的气氛呢？

（1）诚信为本。

在谈判中，我们除了要让对方看到我们的热情，还要让对方看到我们真诚的态度，而这些是通过我们的谈吐和举止体现出来的。

因此在与对方第一次见面时，要尽量注意我们的语言和动作，因为这关系到对方对我们的第一印象，第一印象决定了彼此之间的距离，如果对方对你的印象很好，那么你们之间就可以轻松地建立起相互信任。

但是如果你给对方的第一印象并不是很好，那么对方在之后的谈判中就很可能因为不信任你，而怀疑你提出的要求和倡议，显然，这对谈判是非常不利的。

（2）回避冲突。

谈判双方往往是互不相识的，因此双方有必要在谈判之前熟悉彼此的个性，在谈判过程中，要避开对方的敏感问题，寻找一些轻松的和容易接受的话题，这样就可以缓和陌生、拘谨的气氛。

在谈判时，要多给彼此一些沟通的时间，当双方建立了基本的信任后，再开始实质性的谈判。

比如可以说：“今天天气不错，我们的谈判也会很愉快的。”

” “您最近在看什么电影？”

”这些看似不相关的问题，事实上却可以拉近谈判双方的关系，从而使双方都有一个轻松的心情，进而减轻精神上的压力。

<<谈判力>>

编辑推荐

《谈判力:非常说服与赢取的智慧》：拥有谈判力，就拥有了说服与谈判的技巧，就掌控了赢取的资本！

不论是在商界、政界还是家庭中，谈判都是人们解决问题与分歧、做出决定的主要途径。

具备谈判力，是成为一个优秀、卓越的人的前提条件。

让自己无需让步，让他人甘于跟随！

谈判力的高低决定了谁将妥协让步，谁将意气风发！

提升谈判力，做会说话，会谈判，能说服他人的卓越者！

提升谈判力，为自己争取心中所想，实现心中的愿景！

提升谈判力，做会说话，会谈判，能说服他人的卓越者！

提升谈判力，为自己争取到心中所想，实现心中的愿景！

生活中，谈判随时随地都在进行，每个人都是不由自主的谈判者。

谁拥有说服与赢取的智慧，谁就能占据主动、不需委屈地让步。

谈判力是优秀、卓越的重要组成元素，是每个不甘平庸、渴望优秀、有所作为的人都应该自我培养的关键能力之一。

<<谈判力>>

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>