

<<一开口就赢谈判>>

图书基本信息

书名：<<一开口就赢谈判>>

13位ISBN编号：9787506493239

10位ISBN编号：7506493233

出版时间：2013-1

出版时间：中国纺织出版社

作者：若水

页数：272

字数：200000

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>

<<一开口就赢谈判>>

前言

前言现代社会中，商务谈判在企业的经营活动中起着越来越重要的作用。

商务谈判的技巧适用于公司与公司之间，销售员与客户之间。

掌握好商务谈判的技巧，可以帮助我们掌握谈判的主动，最后顺利签下订单。

然而，想要成为一名真正的商务谈判高手并不容易，在这个充满竞争、高手如云的社会里，我们必须掌握一定的谈判技巧，才能在谈判中游刃有余。

谈判最重要的技巧就是口才技巧。

商务谈判的过程就是谈判者语言交流的过程。

在商务谈判中，语言就像是桥梁，占据着重要地位，对谈判的结局起着决定性作用。

因此，在商务谈判中，如何恰如其分地应用语言技巧争取谈判的成功，是谈判者应该考虑也是必须考虑的问题。

那么，怎样才能学好商务谈判的语言呢？

这里可供选择的方式有很多种，例如参加培训班，上网学习等。

但是参加培训班不仅要花大量的时间，还需要大量的精力；上网学习一般又没有系统完整的介绍。

现在有一种既节省时间、精力，又系统完整的方法可供你选择，这种方法就是阅读。

阅读是一种效率极高的学习方法。

当然保证阅读效率的前提是有一本好书的陪伴，而在众多书籍中本书就是你最好的选择。

本书是专门针对商务谈判而编写的一本谈判口才书，书中详细地介绍了各种谈判的技巧，例如开局的技巧、议价的技巧、拉近与对手距离的说话技巧……在讲述这些技巧时，又穿插了贴近生活的事例，不仅带给读者丰富的理论知识，也给读者分享了一些实践经验，给读者实质性的帮助。

本书总共分为12章，每一章中讲述了8种不同的谈判技巧。

读者每天熟读一章，循序渐进，12天内就可以掌握96种实用至极的谈判技巧。

如果你经常出席商业谈判，如果你正在为自己的谈判口才苦恼，如果你想进一步提高自己的谈判口才，那么，请仔细阅读本书，用心学好每一种技巧，相信12天后你的谈判能力将会有显著的提高。

编著者2012年11月

<<一开口就赢谈判>>

内容概要

会谈判才能在商务竞争中为己方争取利益和发展空间，而谈判最重要的技巧就是口才技巧。

本书是专门针对商务谈判而编写的一部谈判口才书，书中较为详细地介绍了各种谈判所需的口才技巧。

如果你经常出席商业谈判场合，如果你正为自己的谈判口才苦恼，如果你想进一步提高自己的谈判口才，那么仔细阅读本书，用心学好每一种技巧，相信你的谈判能力将会有显著的提高。

<<一开口就赢谈判>>

作者简介

若水，资深图书策划人。

<<一开口就赢谈判>>

书籍目录

第一天 抢占先机——开局赢才能步步为“赢”

1. 先声夺人，用好开场白让你在开局中把握主动
2. 谈判开局时善用“大小刺激定律”
3. 营造和谐开局氛围，避免针锋相对的言辞
4. 钳子策略的启示：简单的话语+必要的沉默
5. 别因你的话让谈判开局变成僵局
6. 寒暄中可能失去先机也可能抢得先机
7. 谈判开局的“十六字方针”
8. 不可不知的开局策略

第二天 利益为上——多谈价格少谈立场

9. 不要太过执著于自己的立场
10. 拆分总价作用显著
11. 报价、询价、还价有策略
12. 坚守自己的价格底线
13. 在谈价格时，要善用“登门槛效应”
14. 通过谈话了解对方的底线
15. 用语言引导，让对方先出价格
16. 先谈价值后谈价格

第三天 谈判太极——你来我往之中见功力

17. 让对方首先表态
18. 谈判中陈述的学问
19. 天衣无缝的回答艺术
20. 他山之石，可以攻玉
21. 说话要留有余地
22. 懂得拒绝，果断地说“不”
23. 集中火力，先攻对方的死穴
24. “如果”一词是个逃生梯

第四天 软硬兼施——能屈能伸才是谈判智慧

25. 聪明让步反而能获利
26. 劣势中的应对技巧
27. 把问题丢进荆棘里
28. 不要用强硬的话来表明自己立场
29. 拒绝要“软”说
30. 有效利用威胁的话
31. 句句紧逼，不给对方回旋的余地
32. 善用最后通牒

第五天 拉近距离——达成共识要有和谐氛围

33. 模仿对方也能拉近距离
34. 请求帮助，创造共同语言
35. 开诚布公地与对方谈判
36. 言明对方能够获得的好处
37. 恰当赞美，拉近距离
38. 用幽默的话缓解紧张的气氛
39. 谈判间歇可以话家常
40. 交谈要懂得投其所好

<<一开口就赢谈判>>

第六天 善于倾听——听得明白才能谈得到位

41. 有效倾听是说得正确的前提
42. 听出对方的弦外之音才能准确回应
43. 听出对方话里的虚实
44. 听出对方无意间透露的信息
45. 听出对方话里的漏洞才能有效反击
46. 听出对方的不自信，适时打压对方
47. 听出对方的情绪
48. 听出对方的真正需求，才能把话说进对方心坎

第七天 精于提问——问得巧妙才能赢得绝妙

49. 做最会提问的谈判者
50. “为什么”的艺术
51. 要让对方多做选择题
52. 不同谈判阶段的提问技巧
53. 把握提问的有利时机
54. 谈判中的“投石问路”策略
55. 让提问产生更好的效果
56. 提问时的注意事项

第八天 跳出常规——出奇才能制胜

57. 有时候需要吹毛求疵
58. 沉默是金的口才策略
59. 化批评为赞美，用反语进攻
60. 以退为进，逆转局势
61. 以柔克刚，让对方无计可施
62. 巧用“傻言傻语”获得谈判优势
63. 提出更多需求，助你从谈判中获得更多利益
64. 谈判中说话也可硬气

第九天 机智救场——化解尴尬和对峙让谈判继续

65. 如何打破谈判僵局
66. 用“流星战术”暂时岔开话题
67. 运用拖延战术助你走出谈判困境
68. 如何应对“我要请示上级”
69. 用激将法赢得对方
70. 用理喻法驳倒对方
71. 模糊表态，为双方留下缓冲余地
72. 巧用迂回策略赢得谈判

第十天 绕开误区——千万别踏入谈判雷区

73. 谈判中示弱的话不可过度
74. 未战先降不可取
75. 忌三句话不离对谈判结果的追问
76. 只顾着自己说，不善听对方说话
77. 了解不足就仓促作决定
78. 小心语尾词让你“吃败仗”
79. 别因情绪失控而说出不恰当的话
80. 过度贪婪而忽视对方的底线

第十一天 保持警惕——别被对方的话牵着鼻子走

81. 太顺利的地方肯定有陷阱

<<一开口就赢谈判>>

82. 留意对方的假意退出
 83. 把精力集中于主要问题上
 84. 如何应对上来就宣布底线的对手
 85. 决不松口，除非交换
 86. 留心虚拟假设与话题转移
 87. 小心对方把他自己的话变成了你的意见
 88. 别被对方的赞美冲昏了头
- 第十二天 正和博弈——唇枪舌剑只为实现双赢
89. 给出利益，才能收获利益
 90. 站在对方立场，有效实现共赢
 91. 阐述清楚“一荣俱荣，一损俱损”的道理
 92. 把话说到对方心坎上，实现合作
 93. 照顾对方的心理需求
 94. 即使掌握了对方的弱点，也别逼人太甚
 95. 拒绝的话别说得太过
 96. 记得道贺，为下次合作奠定基础

<<一开口就赢谈判>>

章节摘录

版权页：但是，对方在谈判中所表现出来的“无所谓”是真的无所谓，还是假意退出呢？对此我们又该如何辨别呢？

据心理学家研究发现，谈判中，心里真的觉得“这场谈判有没有都无所谓”的人，他们的神情多半很友善，很淡定，因为他们打心眼里就把你当成是“弱者”，他们的友好甚至有些同情的意味在其中。而那些“假意退出”的人，他们的态度往往很傲慢，甚至有点不可一世的感觉，因为他们觉得自己能吃定你，你会速速对他们的离开投降。

了解这一点后，我们不妨充分地运用语言智慧帮助自己识别对方的真实意图。

当对方提出“终止谈判，退出”时，即使此刻你内心在翻滚，焦虑得很（因为你可能真的很需要这场谈判，更需要成功地拿下这场谈判），也要保持镇定，稍作挽留说：“要不您再考虑一下。

”而在必要的时候（如对方非常嚣张，完全不尊重你），你甚至可以说：“既然如此，那我们就尊重您的意思，暂不作谈了。

”如果对方真的是“假意退出”的话，那么这时候，他内心肯定会比你更焦虑，因为他的希望落空了，你没有乖乖投降，没有跑过去“抱着他的大腿”挽留他。

这时候，你可能也不希望真的与对方终止谈判，让对方离开，因为这场谈判对你而言可能也是至关重要的，既然如此，那就千万别在这个节骨眼上让对方悻悻地走了，为对方找个台阶下，及时挽留，这样你能做个顺水人情，保全对方的面子，变被动为主动。

比如，你可以说：“开玩笑归开玩笑，下面我们切入正题吧。

”以此暗示他们，不计前嫌，我们的谈判还可以继续下去。

相信对方会欣然赞同。

如此一来，你既能提防对方的“假意退出”，不被对方牵着鼻子走，又能变被动为主动，给足对方面子，让谈判往有利于自己的方向发展。

谈判场上不妨以此为鉴，帮助自己获得良好的谈判结果。

83.把精力集中于主要问题上 谈判中，要把精力集中在主要问题上，不要因为一些次要问题或某些小问题而分散精力。

要知道，这很可能是对方怀着某种目的故意引导你的。

如果你不能及时识别他们的目的，在谈判中失去重心，分不清主次，纠结于一些小问题，那你可能就会成为这场谈判中的失败者。

假如能冷静对待，跳出来，把精力转移到主要问题上，那就能促成谈判。

<<一开口就赢谈判>>

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>