

<<不懂谈判，怎敢做销售>>

图书基本信息

书名：<<不懂谈判，怎敢做销售>>

13位ISBN编号：9787515800202

10位ISBN编号：7515800208

出版时间：2011-11-1

出版时间：中华工商联合出版社有限责任公司

作者：贯越

页数：257

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>

<<不懂谈判，怎敢做销售>>

前言

每个人都渴望成功，能够享受鲜花和掌声的人生是精彩的，但现实生活却并非事事如意，漫长的成功路既曲折又艰辛。

美国激励大师拿破仑·希尔的一段人生感悟影响了我的一生：“人和人之间并没有本质的区别，只有积极的心态和消极的心态的区别，但正是这小小的区别决定了二十年后生活上的巨大差别。

”我最欣赏张瑞敏先生的一句名言：把每一件简单的事做好就是不简单，把每一件平凡的事做好就是不平凡。

成功者之所以能够成功，良好的心态是基础，只有认真、执著地做好身边的每一件小事，才有可能在某一个专业领域取得一定的成绩，获得人们的认可。

其次，良好的学习习惯同样是通向成功之路的重要阶梯，学无止境、学海无崖，持续不断地学习，可以提高自身的知识结构和及时填补自己某方面的不足。

当然，如果你想走得更远，仅仅依靠理论是远远不够的。

在任何行业中，理论知识只是迈向成功道路上的第一块台阶，其作用是把你引入一条正确的道路，实践中的体会和学习更重要。

众所周知，营销行业是近几年的热门行业，也是竞争最为激烈的行业之一。

如何能从全国7000万营销人员中脱颖而出呢？

如何提升综合竞争力和自身的价值？

我认为在营销管理方面，优秀的销售人员之间并无明显差距，能够胜任部门管理，必定在一线市场摸爬滚打数年，积累了丰富的经验和知识，无论是对销售队伍的管理还是对执行过程的把握，均有自己的高明之处。

但仅凭这些技能并不能形成竞争优势。

其实个人的成功与企业的成功道理是相通的，即通过长时间的积累形成自己的专长，从而建立竞争的优势。

简单说，要成功必须与别人不一样，在掌握基本的销售技巧后，还需要向更深层次的领域进行研究与探索。

希望营销界的朋友通过本书能够了解商务谈判的结构和程序，提高谈判的水平并且掌握更多的谈判技巧。

假如这本书能够给你的工作和生活带来更多的方便，就是我最大的欣慰。

我个人比较倾向于把复杂的事情简单化，所以本书采用了通俗易懂的写作方式。

最后用一段话来结束前言，希望与所有的营销人员共勉：人生苦短，命运对每一个人都是公平的，因为我们每一天都拥有同样的24小时；成功之路很长也很短，这条路充满了荆棘和鲜花，这条路也洒满了泪水与汗水，执著和坚持也许是到达终点的唯一途径！

但愿我们都能够在终点听到成功的掌声。

本书在写作过程中吸收了一些同行们的观点，在此表示感谢。

由于本人水平有限，书中难免有不足之处，希望广大读者和业内人士指教。

<<不懂谈判，怎敢做销售>>

内容概要

销售行业是近几年竞争最为激烈的行业之一，优胜劣汰的就业环境和适者生存的游戏规则已植根于人们的职业生涯与商业活动中。

销售从业人员如何从近7000万的销售大军中脱颖而出，迅速提升自身的价值呢？高超的谈判能力是优秀营销人员所应具备的核心素质之一。

本书以销售谈判为主线，为广大营销从业者提供了一套系统性的实战技巧，结合丰富的案例向读者一一解读各种谈判策略，细致地介绍各种谈判策略的使用要领、适用环境以及应对方法。

同时引用大量的心理学理念，描述了谈判双方在谈判不同阶段心理的变化，力求以市场为基础、以实用为保障、以案例为依据。

语言风趣，文笔简练，适用人群广泛，包括企业中高层管理者、基层销售人员、高等院校工商管理 and 贸易类专业师生以及希望提高自己谈判能力的各界人士。

<<不懂谈判，怎敢做销售>>

作者简介

贯越，工商管理硕士，十多年消费品行业管理经验，先后服务于欧美及本土知名企业，深度了解消费品领域的产业格局和发展趋势，精通销售谈判、渠道管理、品牌建设等相关营销环节。多家媒体专栏作家。

<<不懂谈判，怎敢做销售>>

书籍目录

第一章 别把谈判想得太复杂

谈判双方力量的对比

谈判是智者的博弈

谈判的两种类型

第二章 谈判前的精心准备

全方位收集信息

摸清对方的谈判风格

对信息进行综合分析

制定谈判计划

选择谈判地点

安排谈判时间

组建谈判团队

对谈判进程的变化快速反应

第三章 谈判开局必修课

想方设法提高对方的谈判兴趣

不能忽视的5个细节

开局时谈判对手的身体语言解读技巧

谈判初期必知的读人术

谈判开局的有效攻心术

第四章 前半场的谈判必修课

及时调整谈判期望值

报价一定要高于实际想要的价格

不要接受对方的第一次报价

没有回报绝不让步

价格永远是让步的焦点

一定要有备选方案

前半场谈判对手的身体语言解读技巧

讨价还价时应采取的攻心术

第五章 中场的谈判必修课

主客场优劣势应对策略

时间压力策略

上级领导策略

黑脸、红脸策略

表演策略

折中策略

步步为营战术

巧用压力转移战术

特殊交易战术

警惕“维修工原理”

沉默战术

切记常犯的隐形误区

卖方的困惑

买家的短板

提问题的艺术

回答问题的艺术

<<不懂谈判，怎敢做销售>>

学会压力转移
哄抬物价原理
中场谈判对手的身体语言解读技巧
鉴别真正的决策人
中场谈判时的攻心术
第六章 下半场的谈判必修课
谈判陷入相持时的应对策略
离席策略
谈判争执应对策略
最后通牒策略
警惕订金陷阱
一分为二法则
欲擒故纵策略
给对方思考的时间
第七章 搞定难缠对手必修课
最该提防的谈判对手
巧妙化解对手的干扰
强硬对手的应对策略
开诚布公
第八章 电话谈判技巧
电话谈判的优劣势应对策略
电话谈判的窍门
电话谈判情景演示
第九章 终端谈判技巧
终端谈判必杀技
终端谈判情景演示
终端谈判经典案例分析
第十章 妥协的艺术
合理、有效妥协
以双赢为导向的妥协
妥协的原则
参考书目

<<不懂谈判，怎敢做销售>>

章节摘录

版权页：插图：理性判断型此类型者在谈判的过程中会频繁使用电脑和计算器，这是多年来形成的习惯，他们对数字非常敏感，交易中任何所需的数据都会非常精确，绝不允许任何模糊的数字出现在谈判中，否则很有可能会强行终止谈判。

同时他们还会花费大量的精力和时间去收集所有的相关信息，并加以深入分析，对未来的发展趋势了如指掌。

他们喜欢掌控细节，对每一个环节都会反复推敲，对每一阶段所要完成的情况会体现在文字上。

总之，如果你没有充足的前期准备，建议不要贸然开始与理性谈判者谈判。

与理性判断者谈判前你要准备足够的资料和数据，对谈判的进度也要进行有效的规划。

在谈判期间，他们会用大部分时间向你提问题，哪怕一个简单的事情也会刨根问底，他们只有在数据齐全的时候才会做出决定，而不会被情绪或关系所左右。

他们的谈判风格一成不变，谈判方式过于僵硬，有时候会对某个问题过分固执，反而会影响谈判的进展，这时需要你去引导对方共同创造价值。

<<不懂谈判，怎敢做销售>>

编辑推荐

《不懂谈判,怎敢做销售》销售高手秘而不宣的谈判秘诀，突破销售瓶颈、成功拿下客户的沟通提升术，破解潜藏在谈判四大阶段中的隐形密码，为上百家企业提供过咨询的谈判专家手把手教你赢得谈判、拿下订单。
胜负往往只在于一念之差，即使是一把烂牌，也有起死回生的可能。

<<不懂谈判，怎敢做销售>>

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>