

<<购物讨价还价120法>>

图书基本信息

书名：<<购物讨价还价120法>>

13位ISBN编号：9787539007472

10位ISBN编号：7539007478

出版时间：1995-09

出版时间：江西科技技术出版社

作者：刘友金

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>

## <<购物讨价还价120法>>

### 内容概要

#### 内容提要

生活离不开购物，购物离不开讨价还价。

随着市场的进一

步放开，如何巧妙地进行讨价还价，维护自身的经济利益，已越来越成为我们日常生活购物过程中的一个难题。

本书将以

翔实的资料、生动的案例及独特的观点，试图向广大的读者系统地介绍购物过程中讨价还价的原则、策略、方式、技巧等。

融

知识性、哲理性、趣味性、实用性于一体，并且具有很强的可操作性，是一本通俗的实用心理学书。

它对我们每一个人的生活

都可能提供有效的帮助，更是家庭主妇购物的最好参谋，对企业采购人员也具有重要的参考价值。

## <<购物讨价还价120法>>

### 书籍目录

#### 目录

- 1善辨良莠
- 2分析行情
- 3了解让价幅度
- 4理清思路
- 5目标要高
- 6开价要低
- 7减价要狠
- 8吹毛求疵
- 9蛋中求沙
- 10仔细求证
- 11分步数量折扣
- 12设置反差
- 13条件交换
- 14运用电话
- 15代为算帐
- 16平均分担
- 17皆大欢喜
- 18搭配购买
- 19幽默购买
- 20利用参谋
- 21借助裁判
- 22亮出先例
- 23掌握筹码
- 24说服教育
- 25投石问路
- 26私家侦探
- 27先发制人
- 28货比三家
- 29动态对比
- 30软硬兼施
- 31声东击西
- 32旁敲侧击
- 33打破砂锅问到底
- 34假出价
- 35权限不足
- 36正统阻吓
- 37利用错误
- 38节外生枝
- 39后台老板
- 40最后通牒
- 41从容不迫
- 42就这么多
- 43吊吊胃口
- 44略施小惠

<<购物讨价还价120法>>

- 45洗耳恭听
- 46转移视线
- 47巧设圈套
- 48打蛇七寸
- 49不露声色
- 50不亮底牌
- 51不开先例
- 52察颜观色
- 53先买后谈
- 54利用内线
- 55请君入瓮
- 56以牙还牙
- 57疲劳轰炸
- 58找“替罪羊”
- 59欲擒故纵
- 60趁热打铁
- 61知错故犯
- 62炒蛋战略
- 63“疯狂”策略
- 64巧施压力
- 65智用沉默
- 66欲罢不能
- 67“随便问问”
- 68合理冲撞
- 69得寸进尺
- 70火上加油
- 71出其不意
- 72各个击破
- 73认知平衡
- 74笼络感情
- 75开诚相见
- 76谢罪感化
- 77试错法
- 78诱导法
- 79激将法
- 80煽动法
- 81谦虚法
- 82“透露”法
- 83过时法
- 84“自己人”法
- 85老顾主法
- 86踢皮球法
- 87装懂行情
- 88装充内行
- 89装急为缓
- 90装聋作哑
- 91大智若愚

<<购物讨价还价120法>>

- 92大愚若智
- 93制造紧张
- 94虚张声势
- 95无中生有
- 96不干就“吹”
- 97识别假顾客
- 98突破假期限
- 99小心假折价
- 100不贪便宜
- 101不轻信卖主
- 102防止“助销者”
- 103莫畏“最终价”
- 104联合显力量
- 105让步适度
- 106欲抑故扬
- 107步步为营
- 108抛砖引玉
- 109以退为进
- 110凑个整数
- 111四舍五不入
- 112无名回扣
- 113先试后买
- 114反败为胜
- 115置之死地而后生
- 116敢说“不”字
- 117拍板适时
- 118留有退路
- 119走为上策
- 120莫吃回头草

<<购物讨价还价120法>>

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>