

<<谈判说服力>>

图书基本信息

书名：<<谈判说服力>>

13位ISBN编号：9787550216273

10位ISBN编号：7550216274

出版时间：2013-8-1

出版公司：北京联合出版公司

作者：李力刚

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>

<<谈判说服力>>

前言

引言一个人每天呈现出什么样的状态，就会决定他在未来有什么样的收益。

在这个世界上，任何一个人都是依靠持续不断的能量而生存的，所有生物也都是奔着有能量的方向在运动、在生长——万物生长靠太阳。

这本书要探讨的主要问题——谈判说服力，正是这样一种对个人生存有着重大影响能量，而且这种影响越来越大，也越来越深入。

我相信这个问题，不仅在商场上用得到，在我们的生活中，很多时候也能够用得到。

我来自四川农村，现在在上海这样的大都市里生活，感觉还是有点压力的。

我相信很多现在生活在“北上广”这类大城市的人都会和我有一样的感受。

而这本书，就是能够帮助你获得更多财富，取得更大成就，生活得更加从容的一本书。

“谈判”这个词，相信大家都并不陌生，但到底什么是谈判？

历史上有很多著名的谈判案例，我们可以先看以下几个例子：比如重庆谈判，大家都知道这是我党历史上非常重要的一次谈判。

国共两党就国内局势以及和平、民主、建国等问题进行了40多天艰苦而复杂的谈判，最终签署了著名的“双十协定”。

再比如日内瓦会议，这次会议对于我们中国来说，是一次成功，且具有极大荣辱感的谈判。

这是中国首次以五大国之一的地位和身份参加讨论重大国际问题的会议，以周恩来为首的中国代表团团结一切可以团结的国际力量，为会议达成协议做出了重大贡献。

同时，它让世界看到了作为“礼仪之邦”的中国的外交风格，看到了一个全新的新中国形象，也让世界人民知道了中国的和平外交政策。

还有关于香港回归的谈判，邓小平与时任英国首相的撒切尔夫人之间的这场谈判可谓经典。

当时，邓小平同志说了这样一段经典的话：“中国在这个问题上没有回旋余地。

坦率地讲，主权不是一个可以讨论的问题。

”如今，中国在世界中的地位日益提升，在各种谈判中越来越多地占据了主动地位，成为了国际舞台上举足轻重的力量。

你可能会认为这些影响历史的重大谈判与我们普通人没什么关系，其实不然。

我们可以从中学习到很多谈判的智慧，运用到我们每个人的日常生活中来。

本书主要从六个方面来论述谈判的智慧：第一章，谈判智慧——谈判者要具备哪些内外条件，如何运用谈判系统智慧“势道法术器”。

第二章，高调开局——谈判中如何开局，而且是大胆、高调地开局。

第三章，展开攻势——如何因人而异，采取不同的攻势手段。

第四章，谨慎防守——面对对方的进攻，如何谨慎防守。

第五章，回旋变通——谈判过程中陷入困境时，如何回旋变通，做到收放自如，从容应对。

第六章，绝对成交——如何最终成交，获得自己想要的结果，同时让对方也感到赢。

在此恳请您在阅读本书时，如果遇到觉得有问题、有疑问或者有待改进的地方，希望能给我反馈。

这样，我们可以营造一个良好的学习氛围，达到更好的学习效果，在相互讨论激发中共同进步！

<<谈判说服力>>

内容概要

《谈判说服力》是一本告诉你最有效的谈判智慧与技巧的书。

商务无处不谈判，谈判最终追求绝对说服。
谈判需要强大的气场，更需要对人性的非凡领悟。

谈判训练专家李力刚集数十年实战经验，从国学和人性层面妙语解读谈判智慧，并从势、道、法、术、器等角度深入阐述决定谈判气场的因素，在谈判者如何修身，谈判中如何开局、进攻、防守、回旋变通等诸多方面都提出了系统性的指导建议。
全书旁征博引，却又通俗晓畅；幽默生动，而又一语中的，于轻松明快间指点迷津，可谓企业家个人和团队领悟谈判智慧、提升商务技能的不二教材！

<<谈判说服力>>

作者简介

李力刚著名谈判与销售训练专家，中国猎课网董事长，上海市四川商会理事。

共青团上海市委合作交流五四奖章获得者。

美国驻华大使馆三次特邀谈判专家，中国企建工程专家组成员，搜狐网络营销谈判顾问。

第一财经《谁来一起午餐》栏目长期合作嘉宾，中央人民广播电台连续直播嘉宾。

擅长课程：“谈判博弈”“谈判说服力”“谈判路线图”“顶尖销售六步曲”“大客户战略营销”“渠道销售势法术”“经销商财富之路”“团队制造机”“超速识人与王道”等。

先后为美国大使馆、福特汽车、VOGUE杂志、大众集团、法国阿海珐、德高机场动量、日本东芝、三洋、韩国三星、中国海尔、创维、搜狐、阿里巴巴、三一重工、太平洋保险、红星美凯龙、中石油、中海油等国内外知名企业及工商银行、农业银行、招商银行、交通银行等金融机构服务，多次受邀参加阿里巴巴、搜狐网络在线访谈。

2006年，李力刚先生获得阿里巴巴“媒体支持奖”。

2009年，李力刚先生受邀参与中央人民广播电台《天天向上》节目录制，为职场及创业人士指点迷津。

同年被聘为搜狐公司营销与谈判顾问，并被搜狐网络评为“最受欢迎的谈判营销培训师”。

2010年，获得“上海市合作交流青年五四奖章”。

2011年，李力刚先生受邀参加第一财经《谁来一起午餐》节目，为创业人员现场点拨创业为商之道，大受好评。

并再度被搜狐网络评为“年度十大人气讲师”；同年被推选为上海市四川商会理事，被授予会员奉献奖。

<<谈判说服力>>

书籍目录

引言第一章 谈判是一门系统智慧一、谈判，人生无处不相逢 0031.内政外交，需要谈判 0032.企业管理，需要谈判 0043.家庭生活，同样需要谈判 005二、谈判，从说好话开始 0071.谈判之“说文解字” 0072.谈判中的宇宙法则 0083.谈判的本质是博弈 011三、玩转“势道法术器” 0141.势就是一种气场 0152.谈判中要学会借势 0243.谈判需“势道”并行 0254.善用“法”“术”“器” 029第二章 谈判说服力之高调开局一、巧妙发问，掌握主动 0351.为何问如此重要 0352.发问具体问什么 0373.谈判中如何发问 0384.通过发问瓦解对方优势 040二、搜集信息，大胆开局 0451.善用信息，事半功倍 0452.大胆开局，增强自信 047三、审时度势，善用高开 0521.高开不等于要高价 0522.高开就是大胆要求 0533.开好价就赢了一半 0554.高开多少才算合适 0565.心中有数，开价有谱 0576.摸清底细，稳妥还价 059第三章 谈判说服力之展开攻势一、蓄势待发，后发制人 0631.谁先亮牌谁先死 0632.轻易着急，必然被动 066二、信息助势，掌握主动 070三、因人而异，变换攻势 0731.面对上级的谈判 0732.面对下级的谈判 0743.面对平级的谈判 0754.面对客户的谈判 075四、拉近距离，心理造势 0781.通过赞美，拉近距离 0782.问对问题，让对方诉说心声 0813.开放式问题，让对方多说 087五、占据优势，赢取谈判 0901.谈判的关键是占领优势 0902.心态比谈判本身更重要 093第四章 谈判说服力之谨慎防守一、软磨硬泡，应对僵局 0991.学会在谈判中“遛” 0992.双方相持的解决方法 1023.面对僵局如何解决 106二、转换思路，以守为攻 1081.遇到问题先处理心情 1082.遇到僵局先搁置争议 1103.多角度转换思考问题 112三、吊足胃口，掌控局面 1161.努力吊足对方胃口 1162.出奇制胜，先发制人 118四、化整为零，分解劣势 122第五章 谈判说服力之谨慎防守一、收放自如，化解僵局 131二、施压有度，收放自如 1351.国学中的谈判智慧 1352.内法外儒，和谐之道 137三、红脸白脸，平衡气氛 1391.谈判中红白脸要相互配合 1392.事故现场，自己要扮红脸 1433.特殊情况请第三方出面 144第六章 谈判说服力之回旋变通一、追求双赢，绝对成交 153二、坚持到底，百战百胜 155三、价格策略，收放自如 1591.价格策略决定谈判成败 1592.报价一定要高开 1613.拿出领导当白脸 163四、各让一步，寻找折中 1671.通过让步打破僵局 1672.用交换换取让步 169后记174

<<谈判说服力>>

章节摘录

学会在谈判中“遛”前面我们说，在开条件时一定要高开。

但是当我们高开之后，对方一般都不会同意，这个时候我们是应该坚持，还是轻易就让步呢？

我们先来看一个生活中的例子。

我到家具城去买餐桌，看到一款餐桌就问销售人员：“这个多少钱？”

销售员说上面有标价的，我一看标价4200元，吓了一跳，就吼了一句：“这么贵？”

他听到我吼，就跟我：“这个是标价。”

“这个话什么意思？”

很明显，就是价钱还是可以再降的。

所以，高开之后如果没有坚持住，也就是没有hold住的话，可能会导致对方对你死缠烂打，进而得寸进尺。

我们也讲过，谈判中高开并不是漫无边际地高，而是适中地高，也就是相对高一点，高也要高得合理。

为什么不能瞎高？

因为瞎高的话会把对方吓跑了。

一旦高开得很合理，这个时候我们为什么不坚持呢？

我们的产品对对方有没有价值？

有。

我们的方案是否合理？

合理。

我们会不会为对方带来利益？

会。

也就是你一定要相信，你的产品的存在对这个世界绝对是有好处的。

我们高开后，坚持自己的意见，那么如果对方不同意，这个时候该怎么办呢？

先问几个问题。

如果一匹马我们骑不上去该怎么办？

坚持骑上去，就被它摔下来。

再骑上去，又被摔下来。

怎么办？

有人说干脆换匹马，有人说揍它。

其实这个时候应该跟马沟通一下。

我们看到驯马的人都会跟马有些互动，那都是在跟马进行沟通。

就像家里的孩子，如果他不做作业，你会怎么办？

很多家长就是采取责骂，甚至是动手。

但是这样，要么孩子会变得很不自信，要么孩子会非常逆反，更不爱做作业了。

再有一种生活中的情况，如果老婆不做饭怎么办？

这个肯定不能换了。

有人说那就天天在外面吃呗，恐怕到时候伤不起的是钱了。

甚至你越是到外面吃，她就越不做了。

你不是爱上外面吃吗，你爱怎么吃就怎么吃吧。

再比如，老婆做了饭，老公吃完饭后不刷碗怎么办？

这个时候能采取暴力吗？

关键是动手的话，估计你也打不过他。

上面这些情况，都不是换就能解决的问题。

而且如果真正想要成功的话，恰恰不能频繁地更换自己的专业、工作，或者是合作伙伴。

因为专注是成功所必需的，不能专注，就很难专业，不专业你就没有专长，很难取得成功。

<<谈判说服力>>

尤其是面对老板或者领导的时候，不要经常想着，“不行我就把老板炒了”，你更不能跟老板或者领导动武了。

那么有什么人是能够经常更换的吗？

有人可能认为客户可以换，做不好一个客户，就换一个客户做；下一个做不好，继续换别的客户。但这样的话，用不了多长时间你就会没有客户可做了，因为没有人再相信你了。

如果不能轻易换掉客户，那客户能失掉吗？

当然也是不能的。

你不能整天跟客户说，“我这个人脾气不太好”，因为你是为客户服务的。

曾经有一家大型汽车公司的老总问我说：“李老师，我按照之前的惯例开完价钱了，但这次对方却说太贵了，甚至说不降价的话就免谈，转身就要走。

他这一要走，我的压力就很大了。

”谈恋爱的时候，女孩转身要走，可以上前拉住他，然后承认错误。

但是在谈判中，我们该怎么办呢？

这可以说是谈判里最大的压力了。

那么这个时候，这个老总应该怎么办呢？

是该直接降价，还是采取别的措施？

有一点大家首先要认识到，无论是大型谈判还是小型谈判，只要对方还在跟你谈，都说明还是有戏的，说明你对他们还是有价值的，否则的话早就不谈了。

所以，要坚信自己对他是有帮助的，是会为对方带来利益的，所以对方是不会轻易跑的。

那么具体做法是什么呢？

我们还回到之前讲的那匹马。

如果一时驯服不了，怎么办？

使劲抽它行不行？

不行。

放了它？

不行。

那么，如果给它点草吃呢？

这个可以有。

或者拉着绳子让它绕上几圈呢？

也可以。

这样在消磨它的斗志的同时也跟他熟悉起来。

所以，要慢慢来，不可以急于求成。

刘备请诸葛亮还得三顾茅庐呢，所以一定急不得。

再问一个问题，我们常说鲜花插在牛粪上，这是为什么呢？

鲜花代表的是一个能够绽放的女孩子，这样的女孩子才是真正的美女。

一个爱打扮自己的人，内心一定比较平静，这样的女孩子就绽放出来了，会展现出比较强的能量。

一朵绽放的鲜花，一个能量很强大的人，就需要更强的人。

追女孩子一次不行怎么办，很多男孩都会用一个办法——死缠烂打。

这听起来很庸俗，但是做客户是完全可以这个方法的。

用一个字概括，就是“泡”，软磨硬泡。

所以，当你坚持自己的立场不让步，而对方也跟你对抗的时候，该怎么办？

一个字——“遛”。

一匹马如果不能驯服，就要“遛”。

孩子不做作业的时候，也可以“遛”他，虽然听上去像个玩笑，却是有些道理的。

“遛”，其实也就是要慢慢来。

通过各种方法分解对方的优势，转变他的态度。

2. 双方相持的解决方法任何谈判都不可能是一帆风顺的。

<<谈判说服力>>

因为受到各种各样的因素影响，随时都可能出现新情况、新问题，会有很多的变数，所以经常会遇到谈判面临困境的情况。

双方陷入僵持就是谈判中非常常见的一种困境。

谈判中出现的僵持有很多种情况，但大部分都是因为双方对价钱存在异议，不能达成一致，双方都不肯退让而引起的。

在这种情况下，如何化解僵局，摆脱困境，让谈判得以继续顺利进行呢？

首先，对这种情况一定要有心理准备，要知道这种情况是谈判中非常常见的。

这种僵持并不是说双方无法继续谈下去了，局面也不是无法扭转了，所以，这时候一定不能丧失信心，要知道很多谈判中的困境都是有办法解决的。

除了僵局，相持也是谈判中常见的一种困境。

相持一般是谈判双方中还有一方在努力谈判，但是大家在同一个问题始终找不到令双方都能满意的解决方式，谈判暂时停滞不前。

而僵局更多的是指双方都没有了信心，甚至心灰意冷，没有一个方案能同时满足双方的需求，双方甚至觉得谈判已经没有进行下去的必要。

对于相持的困境，其实有很多的解决方法。

假设你是一种健身器材的销售代表，你到一家俱乐部进行销售，希望自己的产品能够进入那家俱乐部。

你报过价格后，对方直接对你说，你的产品不错，但是价格太高。

而之前已经有两家和你相似的企业来过，他们的产品跟你的产品功能基本相同，但是价格却比你的产品低了8个百分点。

你作为一个销售代表，代表着公司的利益，而公司也做了明确的规定，只能在目前报价的基础上降低3个百分点。

这样看来，你的产品想要进入这家俱乐部，基本没有可能了，因为你的价格不能达到对方的要求。

没有经验的销售代表，这个时候就可能已经打退堂鼓了，因为他会觉得这是一个不可能完成的任务。

但是对于一个老道的销售代表来说，这个谈判还远远没有结束，因为他知道这只是谈判中非常正常的一个相持，是能够找到办法解决的。

现在商家的产品想要进到超市里面，都面临着很激烈的竞争。

假如你作为一个食品企业的销售代表，希望自己的产品进入沃尔玛这样的大超市中去，但是对方的采购经理甚至都没有仔细看你的产品，就直接拒绝，说你的产品没有突出特点，不会有好的销售，而他们选择产品的首要标准就是产品的单位面积利润贡献率，而你的产品则会影响整个超市的销售业绩，所以很难让你的产品进入。

这个经理的说法看似有理有据，很有说服力，没有经验的人很容易就对自己的产品没有信心。

其实，这同样只是一次谈判中的普通相持，不能轻易放弃努力。

那么面对以上的这些情况，我们该怎么应对呢？

第一，不要把所有注意力放在大家相持不下的那个问题点，在那个死胡同里徘徊，而是要走出来，把有分歧的问题先搁置一旁，转而去解决其他较为容易达成一致的问题。

在这个过程中，对刚才相持不下的问题双方都有可能新的看法，最终在谈判尾声往往会出现大幅度的让步，促成谈判成功。

很多人认为原则性问题必须要首先解决，如果重大问题无法达成一致，只是解决些小问题没有任何意义。

这种观念是不对的，因为有些问题看似不大，但是只要能达成一致，对于谈判的顺利进行都是很有好处的，而且很多时候谈判就是由这样一些看似不大的问题组成，解决了它们，谈判的深入会变得容易很多。

比如我们之前讲到的健身器材的销售例子，虽然对方表面上拒绝采购你的产品，但是从他的话中不难看出，他对你的产品还是肯定的，这就是促成交易的机会。

既然现在价格是他拒绝的理由，是双方暂时不能达成一致的问题，那么就先把它放在一边不说。

你可以转而深入介绍你的产品，把产品的特点、优势等充分地展示出来，这样到最后他就会觉得这样

<<谈判说服力>>

的产品是值那个价格的，购买欲望会大大增强。

比如你可以从几个方面展示产品，售后服务快捷完善，后期维护费用低廉，健身效果显著，等等，只要让方对你的产品充分认可了，那么再谈价格时，你就具有优势了，对方也会做出相应的让步的。

第二个关于产品进入超市的例子就相对简单了。

我们都知道谈判中最核心的内容往往就是价格，既然在价格方面双方都没有异议，对方只是担心目前还看不到的销售情况，这个时候你就更应该强调你的产品在价格上的优势，因为只有价格具有优势，才能达到规模效益。

如果这样还没有什么效果，可以考虑更换谈判代表，这样往往能带来意想不到的效果。

因为随着谈判的进行，很多时候双方的分歧已经不是关于产品或其他分歧，而是基于谈判代表双方产生的分歧，比如是双方性格方面造成的，个人之间的观念的某种分歧，甚至是个人恩怨，这些都有可能凌驾于企业利益之上，影响到谈判的顺利进行。

这个时候及时调换人员，能打开新的局面，或者使用后面会讲到的“红脸白脸”策略，就能大大推进谈判的进度。

第二，视情况适度修改交易条件。

如果是价格上的分歧，可以尝试承担物流运费用、提高预付金比例等办法，找到符合买卖双方利益而总体金额不变的双赢方式。

你做了让步，对方是会看到的，他必然也会在其他问题做些让步作为回报。

但是在陷入僵局的时候，切勿单方面轻易让步，这样也是很危险的。

第三，双方既然相持不下，可以先停下来，暂停谈判。

暂停谈判并不是说都去休息了，这个时候还是要进一步搜集相关信息，重新评估谈判方案，找到方案中可能存在的漏洞。

还可以从对方的角度考虑问题，试着推测对方的想法、价格底线等，从而制定下一步措施，相应地重新调整方案。

3. 面对僵局如何解决谈判陷入僵局，双方都已经没有信心了，谈判眼看就要失败。

这个时候，最好的办法是请出双方的高层决策人员。

他们的出面一方面可以缓解谈判中的压力和紧张，同时也可以借机同高层领导沟通，共同分析一下目前遇到的困难，重新找出更可行的谈判方案。

还可以请一个中立的第三方，充当谈判中的调解人员。

有些谈判人员在谈判陷入僵局后，并不想要让高层领导出面，介入谈判，因为这样一来，会显得他们黔驴技穷，有失职的嫌疑，担心会影响日后的晋升和事业的发展。

事实上这种担心完全是多余的，因为这只是一种谈判策略，只要能够有效推进谈判，作为领导肯定也是很乐意参加的。

有高层领导在场，你的态度能更加坚决甚至强硬，让对方感觉到这是你的最后底线，这样他们往往容易妥协。

因为这种情况下，对方知道再一味坚持的话，谈判只能以失败告终了。

在谈判陷入僵局时，双方思维也往往都走入了死胡同。

这个时候旁观者的介入能够打开新的局面，因为当局者迷，旁观者清。

第三方中立人士会更加客观，眼界也会更加长远，最重要的是他不会偏袒谈判中的任何一方。

在他熟知双方的情况后，能够比较从容地进行说服。

因为这个谈判不涉及他的个人利益，所以他能够做出相对最有说服力的劝说。

最后，虽然你想尽各种办法化解僵局，推进谈判，但是还是要有心理准备，谈判还是很有可能失败，放弃谈判的思想准备还是要有的。

但是这种思想不要轻易透露给对方，一旦对方发现，那么谈判中的压力将都转到你这边，在接下来的谈判中你会非常被动，对你自己一方会极为不利。

<<谈判说服力>>

后记

引言第一章谈判是一门系统智慧一、谈判，人生无处不相逢 / 0031 . 内政外交，需要谈判 / 0032 . 企业管理，需要谈判 / 0043 . 家庭生活，同样需要谈判 / 005二、谈判，从说好话开始 / 0071 . 谈判之“说文解字” / 0072 . 谈判中的宇宙法则 / 0083 . 谈判的本质是博弈 / 011三、玩转“势道法术器” / 0141 . 势就是一种气场 / 0152 . 谈判中要学会借势 / 0243 . 谈判需“势道”并行 / 0254 . 善用“法”“术”“器” / 029第二章谈判说服力之高调开局一、巧妙发问，掌握主动 / 0351 . 为何问如此重要 / 0352 . 发问具体问什么 / 0373 . 谈判中如何发问 / 0384 . 通过发问瓦解对方优势 / 040二、搜集信息，大胆开局 / 0451 . 善用信息，事半功倍 / 0452 . 大胆开局，增强自信 / 047三、审时度势，善用高开 / 0521 . 高开不等于要高价 / 0522 . 高开就是大胆要求 / 0533 . 开好价就赢了一半 / 0554 . 高开多少才算合适 / 0565 . 心中有数，开价有谱 / 0576 . 摸清底细，稳妥还价 / 059第三章谈判说服力之展开攻势一、蓄势待发，后发制人 / 0631 . 谁先亮牌谁先死 / 0632 . 轻易着急，必然被动 / 066二、信息助势，掌握主动 / 070三、因人而异，变换攻势 / 0731 . 面对上级的谈判 / 0732 . 面对下级的谈判 / 0743 . 面对平级的谈判 / 0754 . 面对客户的谈判 / 075四、拉近距离，心理造势 / 0781 . 通过赞美，拉近距离 / 0782 . 问对问题，让对方诉说心声 / 0813 . 开放式问题，让对方多说 / 087五、占据优势，赢取谈判 / 0901 . 谈判的关键是占领优势 / 0902 . 心态比谈判本身更重要 / 093第四章谈判说服力之谨慎防守一、软磨硬泡，应对僵局 / 0991 . 学会在谈判中“遛” / 0992 . 双方相持的解决方法 / 1023 . 面对僵局如何解决 / 106二、转换思路，以守为攻 / 1081 . 遇到问题先处理心情 / 1082 . 遇到僵局先搁置争议 / 1103 . 多角度转换思考问题 / 112三、吊足胃口，掌控局面 / 1161 . 努力吊足对方胃口 / 1162 . 出奇制胜，先发制人 / 118四、化整为零，分解劣势 / 122第五章谈判说服力之谨慎防守一、收放自如，化解僵局 / 131二、施压有度，收放自如 / 1351 . 国学中的谈判智慧 / 1352 . 内法外儒，和谐之道 / 137三、红脸白脸，平衡气氛 / 1391 . 谈判中红白脸要相互配合 / 1392 . 事故现场，自己要扮红脸 / 1433 . 特殊情况请第三方出面 / 144第六章谈判说服力之回旋变通一、追求双赢，绝对成交 / 153二、坚持到底，百战百胜 / 155三、价格策略，收放自如 / 1591 . 价格策略决定谈判成败 / 1592 . 报价一定要高开 / 1613 . 拿出领导当白脸 / 163四、各让一步，寻找折中 / 1671 . 通过让步打破僵局 / 1672 . 用交换换取让步 / 169后记174

<<谈判说服力>>

编辑推荐

1. 实战：作者本身亲自参与企事业方面的谈判。

本书是实战经验的总结，客户有美国大使馆、阿里巴巴、三一重工、远东集团、搜狐等上千家企业的培训经验。

2. 媒体互动性强：同名光盘由《圣贤博学》栏目推广上架，全国机场热销中。

作者本人也参加诸多电视台、广播电台的节目等，受众广泛；3. 培训互动多：作者每年均安排多次全国巡讲，课程安排紧密。

另外，他还自己组建了中国猎课网，在培训界影响力很大、声誉颇高。

<<谈判说服力>>

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>