

<<学谈判必读的95个中外案例>>

图书基本信息

书名：<<学谈判必读的95个中外案例>>

13位ISBN编号：9787563915927

10位ISBN编号：7563915923

出版时间：2005-11

出版时间：北京工业大学出版社

作者：吕晨钟

页数：378

字数：290000

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>

<<学谈判必读的95个中外案例>>

内容概要

一书在手，尽览博弈奥妙，触类旁通，领悟谈判真谛，听一小时的大道理，不如读一分钟的小故事。

现代企业和商务活动成功与否很大程度上取决于谈判技巧与能力。

毋庸置疑，你必须练就卓越的谈判技巧和实战能力，才能成为商界的赢家，才能在掌控自己命运时得心应手。

训练有素的商务谈判是一种超级的脑力劳动，既需要科学的理论作指导，也需要借鉴成功的经验。

本书一改传统商务谈判教科书的风格，同时本着系统性、灵活性、实用性的特点，以故事为切入点，从古人运筹帷幄的潇洒，到现代人兼有理性与感性、慧眼决断身边事，这些精心遴选的故事或激情澎湃，或思想犀利；或慷慨陈词，或娓娓道来，可谓纵横捭阖，收放适度。

<<学谈判必读的95个中外案例>>

书籍目录

第1篇 谈判情境 ——不可忽视的重要因素 理论基础 聪明的日本人 温馨的陷阱 11个农夫和1个农夫 不见棺材不掉泪 “T”字形谈判桌 回顾历史,增强说服力 穷追不舍 松下在寒暄中失去先机

第2篇 谈判准备 ——不可或缺的一步 理论基础 巧用信息 “名字战术”开辟成功路 范蠡错派使者害子 专家在谈判中的作用 投其所好 用实力说话 巧用期限艺术 第3篇 以诚为贵 ——永恒不变的真理 理论基础 诚信为本 开诚布公,以诚相见 别无选择 精明的买车人 买卖中的诚意 找准需求,征服矿主 松下用逻辑战胜对手 善于观察和得体的称赞 感情投资后绝路逢生 第4篇 互惠双赢 ——谈判的基本出发点 理论基础 关心对方的利益 分橙子的学问 把握合作原则 FP-418特大索赔案谈判 屋主的谈判技巧 知己知彼获全胜 购物杀价策略 第5篇 让步的艺术 ——争取更大的胜利 理论基础 留出让步的余地 “李代桃僵”战术 为了长远利益 增加让步的合理性 松下幸之助的智慧 循序渐进,逐步蚕食 抛砖引玉 “登门槛” 用强硬破解僵局 第6篇 巧解僵局 ——谈判顺利进行的必杀计 理论基础 丘吉尔的智慧 转移话题,打破僵局 科学与人的关系 声东击西 欲擒故纵 以走为上 避免争论 假装糊涂 第7篇 联合与分裂 ——增加胜算的砝码 理论基础 合纵抗强 连横击弱 软硬兼施 左右逢源 鹬蚌相争,渔人得利 以其人之道还治其人之身 第8篇 善善用心理战 ——抢占先机 理论基础 多重需要更重要 对症下药 哈特雷用计求生存 防范两面人 用更大的前景吸引对方 空城法反客为主的顾客 “拉猪尾巴” 暂避锋芒巧说服 在谈判时间上下工夫 撒切尔夫人的强硬智慧 诱饵钓鱼的成功典范 莫斯科奥运会转播权谈判 技巧 第9篇 坚定立场 ——先声夺人 理论基础 抓住客观标准 卡内基智取摩根 坚持正义 针锋相对 先发制人,力争主动 当仁不让 西安事变谈判中的智慧 针锋相对巧买地 第10篇 语言的力量 ——谈判言语的重要作用 理论基础 一语抵万金 四两拨千斤 真理“助产术” 触蓉说服赵太后 耐心说服勿急躁 善听知彼 装聋作哑获大胜 祖国的利益不容侵犯 投石问路 诸葛亮智斗周瑜 吹毛求疵细挑剔 说服的技巧 第11篇 杠杆的作用 ——借力获利 理论基础 狡猾的放贷者 运用杠杆作用克服敌意 运用杠杆作用克服情绪 不讲理的乔治 多提要求,谈判制胜 让别人了解你的产品 暗示法 软硬兼施,掌握主动

<<学谈判必读的95个中外案例>>

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>