

<<一分钟成为谈判高手>>

图书基本信息

书名：<<一分钟成为谈判高手>>

13位ISBN编号：9787563927395

10位ISBN编号：7563927395

出版时间：2011-6

出版时间：北京工业大学出版社

作者：李秋娟

页数：256

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>

## <<一分钟成为谈判高手>>

### 前言

美国前总统克林顿的首席谈判顾问罗杰·道森说：“全世界赚钱最快的办法就是谈判！”

没有人不渴望成功，现代社会成功的一个前提就是要会推销自己，以得到别人的认可。

要想得到别人的认可，就要同别人谈判，从别人那里得到你想要的。

我们一说到“谈判”这个词时。

好像就让人联想到敌对的状态。

我们倾向于把谈判看做是一种“心理战”过程——敌对的双方顽固地坚持各自的立场，努力陈述己方的理由或观点，不惜一切代价防止因让步而利益受损、“丢面子”。

我们渴望成功，渴望被人赏识，渴望被人承认……希望明天老板能给自己加薪，希望明天菜场的菜能便宜些，希望明天商场的名牌店能给自己一个VIP卡，希望明天能认识一个健身教练……其实我们的这些渴望与希望，都是在与生活谈判。

“谈判”并不是我们想的那样，只在豪华大厅的水晶灯下和镁光灯的闪耀中进行。

世界上的大事小事全要谈判：国家之间要谈判，企业之间要谈判，同事之间要谈判，家人之间也要谈判，甚至初次见面的陌生人之间也会进行谈判。

一句话，谈判无处不在。

如果你会谈判就可以化解很多矛盾、冲突和障碍，可以解决生活中的很多事情。

每一天我们都在与生活谈判，都在处理生活中那些纷繁复杂的事情，谈判的过程和结果使我们时而高兴，时而着急，时而激情昂扬，时而失落惆怅。

在快节奏的今天，成功的机会随处都有。

但是，不擅长表达自己，不擅长为自己争取利益，不擅长通过与人谈判获得自己想要的东西……这样成功的概率就很小了。

如何得到自己想要的东西？

如何达成自己的愿望？

如何能让别人信服自己？

那就让自己成为谈判高手吧！

如何成为谈判高手呢？

让这本书来帮你解决这个问题吧。

## <<一分钟成为谈判高手>>

### 内容概要

学会谈判，赢得前程。

学会谈判，赢得人生。

学会谈判，赢得成功。

你是人才，但不知如何能让老板给你加薪；你是商家，但不知如何能让供货商给你最优的价格；你刚创业，但不知如何能获得别人的支持.....本书通过对大量事实例证的深度剖析，讲解面对不同的谈判对手你应该运用什么策略和技巧，并针对不同的谈判情况，帮你制订不同的谈判计划。

## <<一分钟成为谈判高手>>

### 书籍目录

#### 第一章 夯实基础，掌握谈判常识

- 谈判的含义
- 谈判与说服的区别
- 谈判的特点
- 谈判的类型
- 谈判的构成要素
- 谈判的基本要求
- 谈判无处不在
- 谈判助你成功

#### 第二章 提升能力，增强谈判素质

- 谈判者应具有的理论修养
- 熟练掌握谈判知识，学以致用
- 谈判者的必备素养
- 谈判者的职业道德规范
- 谈判高手的特征
- 谈判者要有良好的涵养
- 谈判者要有良好的心理素质
- 谈判者要眼观六路，耳听八方

#### 第三章 注重文明，讲究谈判礼仪

- 谈判场合的服饰选择
- 谈判地点的选择和谈判桌的安排
- 开场营造融洽的氛围
- 掌握谈判中的距离

#### 第四章 力争成功，把握谈判要素

- 不打无把握之仗
- 知己知彼，百战不殆
- 谈判中的时间因素
- 加强谈判气场
- 不要带着情绪去谈判
- 谈判中的信息因素
- 把握时机赢得谈判

.....

#### 第五章 运用智慧，讲求谈判策略谈判策略的重要性

#### 第六章 把握尺度，坚持谈判原则

#### 第七章 方法制胜，巧用谈判技巧

#### 第八章 有备而战，做好准备再谈判

#### 第九章 有条不紊，掌控谈判过程

#### 第十章 因人而异，了解不同国家的谈判风格

## <<一分钟成为谈判高手>>

### 章节摘录

版权页：(3) 说服用语要推敲在谈判中，欲说服对方，用语一定要推敲。

事实上，说服他人时，用语的色彩不一样，说服的效果就会截然不同。

通常情况下，在说服他人时要避免用“愤怒”、“怨恨”、“生气”或“恼怒”这类字眼。

即使在表述自己的情绪，如担心、失意、害怕、忧虑等时，也要在用词上注意推敲，这样才会收到良好的效果。

另外，忌用胁迫或欺诈的做法进行说服。

迈特是美国的一位汽车推销员，他对各种汽车的性能和特点了若指掌。

本来，这对他推销是极有好处的，但遗憾的是他喜欢争辩。

当顾客过于挑剔时，他总要与顾客进行一番舌战。

而且常常令顾客哑口无言，事后他还不无得意地说：“我令这些家伙大败而归。

”可是经理批评了他：“在舌战中你越胜利你就越失职，因为你会得罪顾客，结果你什么也卖不出去。”

后来，迈特认识到了这个道理，开始谦虚多了。

有一次，他去推销怀特牌汽车，一位顾客傲慢地说：“什么，怀特？

我喜欢的可是胡雪牌汽车。

怀特牌？

你送我我都不不要！

”迈特听了，微微一笑：“你说得不错，胡雪牌汽车确实好，该厂设备精良，技术也很棒。

既然你是位行家，那咱们改天来讨论怀特牌汽车怎么样？

希望先生能多多指教。

”于是，两个人开始了海阔天空式的讨论。

迈特借此机会大力宣扬了一番怀特牌汽车的优点，终于做成了生意。

迈特后来成为了美国著名的推销员。

谈判中和对方争辩是非常忌讳的一件事情。

在说服诱导别人时要以和为贵，尽量营造和谐的气氛。

但是辩论又无处不在，“辩”最能体现谈判的特征，谈判中的讨价还价就集中体现在“辩”上。

## <<一分钟成为谈判高手>>

### 编辑推荐

《一分钟成为谈判高手》：人生成功的桥梁，攀登前程的阶梯。

社会就是一张谈判桌，在这张桌子上你想取得满意的成果，就要学会赢得谈判。

生活离不开谈判，成功需要谈判。

学会谈判。

掌握谈判技能，成为谈判高手，是开启成功人生的密钥。

快节奏的现代社会像没有硝烟的战场，置身其中的每个人都渴望成功，而懂得如何成功才是关键。

《一分钟成为谈判高手》就是要告诉你谈判的秘诀，让你在谈判桌上牢牢掌握主动权，从而取得成功，获得最大利益。

<<一分钟成为谈判高手>>

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>