

<<商务谈判口才>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判口才>>

13位ISBN编号：9787800817380

10位ISBN编号：7800817385

出版时间：2001-2

出版时间：蓝天出版社

作者：李五一 主编

页数：255

字数：180000

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>

## <<商务谈判口才>>

### 内容概要

运用口才是市场经济中不可缺少的活动，是人类从竞争走向合作的桥梁，是获取最大利润的手段。常言道：“一言之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师。”

一些西方人曾把舌头、金钱、原子弹并提，称之为“世界三大威力”；现在又把口才、美元与电脑同样作为“三大战略武器”，舌头独冠三大武器之首，足见口才的社会作用已被推到惊人的高度。

在商务谈判中，瞬息之间，利益攸关；三尺桌面，风起云涌。

这里荟集八方英才，共逞豪辩，还要有洞烛先机的眼光，见人所未见，争利所必争。

## &lt;&lt;商务谈判口才&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 抓住现代商务谈判的牛鼻子 第一节 广泛化 正规化 一、涉及广泛，包罗万象 二、不以规矩，不成方圆 第二节 沟通中讲合作 一、架起理解的桥梁 二、走向皆大欢喜 第三节 言应八方选主体 一、搜集资料信息 二、分析所收集的资料 第四节 竞争求利益，口才助雄风 一、揭开谈判口才的面纱 二、借口材，振雄风 三、谈判中的口才技巧 第二章 谈判桌上一分钟，谈判桌下几年功 第一节 音乐未起先定调 一、表现坦诚 天真 二、知道何时说“不” 三、划定不容许谈判的项目 第二节 确定谈判目标 一、划定目标区间 二、确立目标类型与层次 第三节 了解你的对手 一、估价对手实力 二、考察谈判对对方的重要性 三、测析对方谈判目标 四、谈判代表能否拍板 第四节 制订谈判方案 一、制订多个不同的谈判方案 二、建立灵活的应对战略 三、精心设计报盘结构 第三章 唱好序曲 第一节 诙谐打趣，营造气氛 一、营造气氛，给对手一个好的感觉 二、诙谐幽默，谈判气氛的润滑剂 三、雷池不可越；恰当地运用幽默 第二节 介绍己方，明显实力 一、给自己一个好的“包装” 二、让事实说话 三、树的影，人的名 第三节 旁敲侧击，探彼虚实 第四节 真言对方先报盘 第四章 报盘、受盘总攸关 第一节 果断明确，铿锵报盘 第二节 静观其变，婉转回盘 第三节 当机受盘，早定佳音 第五章 强调共识，促成签约 第六章 协议未达成时，你该说些什么

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>