

<<谈判高手36技>>

图书基本信息

书名：<<谈判高手36技>>

13位ISBN编号：9787801978073

10位ISBN编号：7801978072

出版时间：2007-8

出版时间：企业管理

作者：王丽娟编著

页数：248

字数：200000

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>

<<谈判高手36技>>

内容概要

丛书的前瞻性：目前国内的管理教育，基本上以MBA为主流，集中在理论知识的传授和讲解上，即使采用案例教学，也是以概念理解和原理分析为主，本身并没有解决管理的基本技能问题。而本套高级经理人技能训练与自修教程弥补了这一空白。

丛书的权威性：本书主编孙健敏博士留学海外多年，又长时间为中国企业提供管理咨询和培训服务，他和他的团队从1994年开始进行管理技能的开发和评价工作，先后为国内外100余家企业提供管理技能的开发与测评诊断工作，根据多年的经验积累和学术研究，他们编写了这套丛书。基本涵盖了管理者自我提升所需要研习的各个方面，其权威性、实用性、针对性，已经在多家企业的实践中得到检验。

丛书的适用性：这套丛书特别适合于企业管理人员的培训，通过讲解、案例分析、游戏和演练的结合，使被培训者在实际操作过程中感受和体会管理技能的奥妙与乐趣，从而达到改进实际工作技能的目的。

每个专题都是原理的阐述和技能的介绍相结合，案例分析与管理游戏相交融，使读者既能从概念和原理上得以提升，又可以在具体技能和方法上有所改善。

本丛书也适合MBA学员以及商学院高年级学生课余阅读和学习。

<<谈判高手36技>>

作者简介

王丽娟，中国人民大学劳动人事学院副教授，南开大学硕士毕业，在读博士；主讲：人力资源管理、管理学、公共关系；1997年美国梅隆大学进修。

1999后香港科技大学学习；和数本管理学方面的书籍。

参与撰稿人：井瑞、栾宝锐、王魁。

孙健敏，博士，中国人民大学劳动人事

<<谈判高手36技>>

书籍目录

第一章 谈判技能诊断 第1节 一个不得不做的能力测验 第2节 一流的谈判高手到底是什么样的
 第一特征 换位思考 第二特征 尊重自己和他人 第三特征 为人正直 第四特征 公正
 第五特征 坚韧不拔 第六特征 有责任感 第七特征 灵活的个性 第八特征 富有幽默感
 第九特征 自律力 第十特征 精力旺盛 第3节 导致谈判失败的错误和原因 导致谈判失败的错误
 导致谈判失败的原因 避免谈判错误的方法第二章 基础理论 第1节 什么叫谈判 谈判的定义
 谈判的特质 评价谈判是否成功的标准 谈判的种类 第2节 谈判的原则和过程 谈判的特征
 谈判原则 谈判中的需求理论 谈判过程的四个阶段 第3节 谈判的背景信息 谈判信息的作用
 谈判信息的分类 对第一类背景信息的再分类 谈判信息收集的一般方法 信息资料的整理
 第4节 谈判方案的制定 确定谈判的主题和目标 确定谈判中各交易条件的最低可接受限度
 规定谈判的期限和进行的地点与时间 谈判人员的组成与分工 确定谈判议程与谈判方式
 确定谈判风格 谈判运作的保证 进行模拟谈判, 对谈判的全部准备工作的总体检查与审视
 第5节 谈判中的人员因素 谈判人员的组成 谈判人员的选拔标准 谈判小组的规模
 谈判人员的培养 谈判人员的激励 第6节 跨文化谈判简介 了解不同的文化
 针对特定文化采用特定谈判战略 各国商人的谈判风格简介 跨文化谈判的要点第三章 谈判技能分析
 第1节 掌握谈判技能的重要性 谈判技能是谈判取得成功的保证 谈判技能的使用原则
 运用谈判技能四忌 谈判中常用的技能策略 第2节 谈判中的36“技” 选择谈判人员的技巧
 不可忽视议事日程 开始谈判的技巧 身体语言技巧 反击艺术 攻击要塞艺术
 “白脸”与“黑脸”战术 对付“白脸”和“黑脸”的艺术 文件战术 巧用期限艺术
 调整议题的艺术 打破僵局艺术 金蝉脱壳 以退为进 大智若愚 “为什么”的艺术
 求活思维艺术 祝贺艺术 瞒天过海 声东击西 欲擒故纵 给足面子
 休息的艺术 杠杆作用 谋求一致的艺术 攻心为上 学会洞察对方 触角灵活敏感
 诚意问题 退路问题 投其所好 让步策略 寒暄的艺术 赞美的价值 沉默的艺术
 谈判人员的交流技巧第四章 谈判中应该注意的问题 第1节 人的问题 抬高自己的位置
 有备无患——谈判准备事项 谈判的节奏问题 谈判礼仪问题 如果谈判对手发脾气
 如何克服交流障碍 谈判队伍的整合 放松心情谈判 理解对方的意思 第2节 利益的问题
 喊价要狠 双赢谈判问题 客观标准问题 一点一点地啃 堵住契约上的漏洞
 注重利益, 而非立场 谈判者应避免走极端 对付强硬、蛮横的谈判对手 阻碍有效谈判的决策偏见
 第五章 谈判技巧在管理中的应用 第1节 分配谈判与综合谈判 第2节 对内谈判问题
 第3节 薪资谈判技巧 第4节 求职谈判技巧 第5节 部门与部门之间的谈判技巧 第6节
 与重要客户的谈判 第7节 把谈判演变为企业的动力 第8节 管理者必须是好的谈判者第六章
 谈判之经典案例、故事 第1节 用人方面的成功案例 第2节 提出更多要求的成功案例 第3节
 考虑谈判对象的多重需要 第4节 注意客观标准问题 第5节 鹬蚌相争。渔翁得利
 第6节 巧用“我不知道” 第7节 四两拨千斤 第8节 诚为贵——有关西门子移动通信的案例
 第9节 两面人的防范 第10节 分橙子的故事

<<谈判高手36技>>

章节摘录

第一章谈判技能诊断 第2节一流的谈判高手到底是什么样的 课前提示：本节的主要内容是介绍一流谈判高手有哪些别于常人的突出的个人特性。

在上一节的能力测验中得分比较低的人看到本节的标题后一定会仔细阅读下面的内容，因为每一个人都想知道一流的谈判高手到底是什么样的。

下面我们就来了解一下一个谈判高手有哪些长人之处，有哪些优秀品质是值得我们去学习和仿效的。看看自己与之相比的有哪些欠缺、差距和怎样在这些方面培养自己。

同时，注意我们已经具备了哪些优点和怎样将之发扬光大。

切记： 无论何时开始改造自己都不算晚！

不要计较过去，过去已经过去，我们需要面对的是未来，从现在开始努力改造自己！

因此，无论你现在身居何位，年龄几何，无论你是内向还是外向，是好动还是好静是能言善辩，还是拙于言辞，你都能从改造中受益！

你可以以自己的方式，尽量去学习这些优点，去培养自己！

敬告： 没有人能够拥有本节所列出的独有特征！

这并不奇怪。

第一特征换位思考 换位思考的具体含义是：站在他人的立场上去设想他人的感受和看法。

这是与人沟通的基本原则，也是一个谈判高手必须具备的品质。

如果不经过教育或强调，这种品质就不容易保持，也不易被应用到现实当中去。

每一个谈判者都有其不赞同的行为方式、价值观和目标，但是仍然不要试图将自己意志强加给别人！

要试着去理解其他谈判者的感受和看法。

为了提高自己的这种能力，你就得承认你所不造成的可能恰恰是别人的行为准则。

换位思考是很重要的一种性格品质，本节所列的某些品质的培养就是建立在换位思考的基础上的。

善于换位思考使你能够认清你和对方的差异，同时在理解别人的情感和观点的时候也能够保留自己的看法。

换位思考是胜者之间进行谈判的基石！

<<谈判高手36技>>

编辑推荐

把谈判的许多方面融入一种可理解和务实的系统，的确富有挑战性的，也是具有刺激性和趣味性的。

《谈判高手36技：高效经理人谈判技能培训与自修教程》正是在这方面做一些尝试。

《谈判高手36技：高效经理人谈判技能培训与自修教程》写给那些在商海苦战急需操作指南的人，写给那些面临谈判挑战而不能做到得心应手的人，写给那些想在谈判中获得成功的人，如经理，劳资谈判代表，营销人员等等。

《谈判高手36技：高效经理人谈判技能培训与自修教程》适合于企业管理人员的培训，也供读者阅读。

我是那种恩怨分明的人，可不可以学谈判？

谈判真的一定要让步吗？

战前的沙盘推演该怎么做？

怎么推敲出对方的底线？

如何在对方未警觉的情况下，掌握谈判的过程？

人家用白脸黑脸战术对付我们时，该怎么应对？

怎么用群众力量锁住自己，又怎么解套？

怎么在谈判中途给对方期限而不会把自己卡住？

如果谈判破裂怎么办？

《谈判高手36技：高效经理人谈判技能培训与自修教程》用简单的语言，让您领悟谈判的本质所在，真正懂得如何与部属谈判，懂得如何与客房谈判，更懂得如何化解生活中的冲突，让您成为谈判和沟通的高手。

教授级咨询团队十年磨剑，实战型自修教程一生受益。

<<谈判高手36技>>

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>