

<<谈判高手>>

图书基本信息

书名：<<谈判高手>>

13位ISBN编号：9787806009260

10位ISBN编号：7806009264

出版时间：2004-6-1

出版时间：京华出版社

作者：范云峰

页数：222

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>>

内容概要

“世界就是一张巨大的谈判桌”。

尤其是商业活动更是离不开谈判，小而言之，在集贸市场上我们与小商小贩计价还价是谈判；大而言之，豪华的圆桌边，我们和商业对手唇枪舌剑也是谈判。

中国自古就有“财富来回滚，全凭舌上功”的说法。

在现代商业活动中，谈判已是交易的前奏曲，谈判是销售的主旋律。

可以毫不夸张地说，人生就是谈判，生活在世，你无法逃避谈判，从事商业经营活动，除了谈判你别无选择。

然而，尽管谈判天天都在发生，时时都在进行，便是使谈判的结果尽如人意，却不是一件容易的事。

怎样才能做一参谈判中挥洒自如、游刃有余，既实现己方目标又能与对方携手共庆呢？

<<谈判高手>>

作者简介

范云峰，中国营销学会副会长；中国市场学会理事；北京工商大学客座教授、硕士生导师；中国商贸装饰材料公司、上《市场周刊》等杂志顾问；昆明安雅达装饰材料公司、上海康洁洗衣机构等数十家企业总顾问、总策划人；中国最具影响力的策划人；中国十大杰出营销人；中国十大

<<谈判高手>>

书籍目录

第一章 谈判——财富来回滚，全凭舌上功 人生在世，你无法逃避谈判，从事商务活动，除了谈判你别无选择。

尽管谈判天天都在发生，时时都在进行，但要使谈判的后果尽如人意，却不是一件容易的事。

不光用嘴，更要用心和脑袋 无事不登在三宝殿——谈判的出发点是“有所需求”“相互满足”才能谈判成功 七嘴八舌话谈判 谈判的作用 构成谈判的要素 谈判的类别 谈判的6大原则 谈判的3大模式

第二章 准备工作——谈判前必须要做的。

常言说，千里之行，始于足下。

谈判准备阶段是谈判基础，因为谈判既是心理的较量，更是知识、信息、谋划和组织得当与否的较量。

多存芝麻好打油 谈判前的信息储备 确立谈判目标 制定谈判计划 建立谈判组织 进行模拟谈判

第三章 开局——良好的开端是成功的一半 第四章 磋商——面对面的交锋 第五章 签约——谈判的目的

第六章 谈判中的沟通技巧 第七章 谈判中的谋略

<<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>