

<<赢合谈判>>

图书基本信息

书名：<<赢合谈判>>

13位ISBN编号：9787501794621

10位ISBN编号：7501794626

出版时间：2010-1

出版时间：中国经济出版社

作者：袁良

页数：204

字数：202000

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>

<<赢合谈判>>

前言

谈判，从我们踏上世界的时候就已经开始，无时无刻，无论何地，将一直延续到我们物理生命的结束。

尤其是在今天这样一个资源有限、竞争激烈的信息化时代背景下，谈判似乎已经超越了它原有的本质，甚至已经成为现代商业社会的核心词汇。

有的人在这个过程中，使用了一连串的所谓实战技巧，并美其名曰“绝对成交的秘密武器”等，但事实上的结果却是一次又一次事倍功半的徒劳；而有的人在整个过程中，似乎从未使用过所谓的“绝招技巧”，甚至只是不断忘我地付出、努力、勤奋……不断地提升专业水平，不断为对方着想，并考虑周全，最终往往令人称叹，获得事半功倍的赢合结局。

于是，人们不禁开始思索：为什么一些被我们高高捧在手上、无比崇拜而又敬仰的“谈判之神”教给我们的东西，只是如洋快餐一样的味道诱人，令人印象很深，简洁方便，但却依然让我们处在一个迷茫、慌乱、低效率、缺乏营养的状态层面上？

为什么我们总是身心交瘁、疲惫不堪？

究竟是因为我们没有学会他们的精髓，还是因为他们所传授的东西本身就存在很大的局限性？

无论是来自于一线的营销谈判人员，还是一些有了些许成就的企业家，在各种场合都时常跟我探讨起这个问题。

当然，我也是时常无法给予他们绝对的答案。

因为我不是什么圣贤之人，无法判断人间是非，更不能去批驳我的那些同行们。

同时，我也一直认为大千世界里面的万物只要存在，一定会有人欣赏，一定也会有其可用、可取之处。

。

<<赢合谈判>>

内容概要

赢合谈判是指在谈判过程中，谈判各方摒弃尔虞我诈、玩弄巧术，彼此深度洞见、深度理解、深度促进、深度融合、深度接纳，本着和谐、合作、多赢的宗旨与愿景，坦诚相见，以求在资源有限、资本有限的背景下，达到能够在多赢中实现可持续性的合作，并在长期合作中能创造持续多赢的良好结局的谈判理念格局和思维方式。

<<赢合谈判>>

作者简介

袁良

英国IPMA认证国际职业培训专家
北京大学等著名商学院EMBA总裁研修班营销课题导师
首届黄炎培职业管理教育营销专家奖获得者
数家集团公司的长期营销专家顾问、独立董事
曾任著名媒体《第一财经日报》营销咨询顾问
著有营销界第一本散文随

<<赢合谈判>>

书籍目录

序上篇 和者为圣——成交谈判开始5项“前规划” 第一章 势能：怎样的谈判才能事半功倍
 外求：营造赢合的磁场 内究：抛弃功利心 根除：表面上的皆大欢喜 自然：让购买成为一种自然 效率：事半功倍，知己知彼 布局：整合内外部资源 愿景：花10%的时间，让成交在谈判前结束 金玉良言 第二章 状态：谈判需要调整双方的情绪状态 调情与勾引
 及时调整、调节对方的情绪 让谈判的另一方投入精力 不要让谈判陷入僵局状态 巧妙使用暂停策略 善于观察，得体称赞 设身处地与对方同在 对付不同类型人的策略 与80后、90后新生代决策者如何谈判 金玉良言 第三章 以和为贵：用心谈判，赢得和合结局 谈：在言语中碰撞出火花 判：彼此在判断中下决心与做出选择 成交的本质：舍得才能获得 谈判节奏：行动中思考，动态中调整 营销谈判：经得起道德的考问 金玉良言 第四章 反求诸己：赢合谈判难的不是征服，而是自我博弈 内思：什么是真正的格局 内求：不断调整自己
 内学：不要试图征服对方 内化：自我心理的平衡与满足 金玉良言 第五章 放下：有效化解赢合谈判中的压力与挑战 将压力变为修行的道场 顺境、逆境都是增上缘 “戒”——全面锻造自己 “定”——从容而淡定 “慧”——用智慧代替小伎俩 放下=大心量 空=大有 金玉良言下篇 和者为王——成交赢合谈判战略体系——4D模型 第六章 望：发现客户的需求(Discover) 肉眼：发现客户的浅层需求 心眼：洞察客户的潜在需求 天眼：预见客户未来的需求 金玉良言 第七章 闻：诊断能力的修炼(Diagnosis) 眼识：对客户需求进行进一步针对性的诊断 身识：整理不连续、断裂式的信息 意识：见微知著 金玉良言 第八章 问：设计产品服务方案(Design) 合影：方案中到处有客户的影子 唯一：量体裁衣，为你而做 参与：你自己设计，我帮你实现 金玉良言 第九章 切：成交结束(Done) 手续：正式场合，考虑和照顾到每一个细节 皆大欢喜：达成合约，祝贺彼此 结局：赢合，由此产生 和合：合作是一切关系的开始 金玉良言后记

<<赢合谈判>>

章节摘录

插图：两位美国人到欧洲向街头的同一个画家买画。

第一个美国人问：这幅画多少钱？

画家说：“15美元。”

”说完后发现这个美国人没什么反应，心里想：这个价钱他应该能够承受。

于是接着说：“15美元是黑白的，如果你要彩色的是20美元。”

”这个美国人还是没有什么反应。

画家又说：“如果你连框都买是30美元。”

”结果这个美国人把彩色画和相框全部买了回去，以30美元成交。

第二个美国人问价时，画家也说15美元。

这个美国人立刻大声喊道：“隔壁才卖12美元，你怎么卖15美元？

画得又不比人家好！

”画家一看，立刻改口说：“这样好了，15美元本来是黑白的，您这样说，15美元卖给您彩色的好了

。”

”美国人继续大声喊道：“我刚刚问的就是彩色的，谁问你黑白的？

”结果他用15美元既买了彩色画，又带走了相框。

从这则流传已久的小小的故事中，我们每个人读到的感受与收获可能有所不同，但这样轻松有趣的场景经常自然地发生在我们的身边，而且从表面上来看，似乎只是需要一些言语话术的转换与调整。

然而，很多从事营销谈判很多年的朋友和我交流时却常常发出这样的感慨：“我谈判已经很多年，我用尽了一切技巧，但我依然很少成功……”曾几何时，我们能够接触到的所有信息终端：书店、网站、机场……都充斥着谈判绝招之类的书，我们耳边也经常听着某某专家的讲授；我们似乎总在获得一些知识、技巧，甚至看上去很完美的绝招，但谈判的结局却是令人遗憾的。

<<赢合谈判>>

后记

其实，整本书还没有完成整理的时候，我已经开始酝酿在后记中要说点什么：在书成之时，我还想要告诉我的读者的是什么？

当那些有缘人在读完书，或者偶尔翻到书的最后一页时，我们还有多少的共识、共鸣？

这些在“无言”中所达成的共识或共鸣又是些什么？

事实上，正如我前一本营销界第一部散文随感式实战心得技法《弹无虚发的高效销售》一书，从内心深处，我并不想把这本书定义成为一本书，反而更希望它只是一个身处商业环境中的营销人所观、所思、所洞悉、所彻悟、所要布施分享的一点点随笔、一点点心得、一点点收获而已。

可以说，写第一本书的时候，是没有任何压力的，或许是因为初生牛犊的缘故，也或许是因为……然而，当我开始创作这本《赢合谈判》的时候，心里的那种平静却戛然而止，甚至有些忐忑。

虽然修行禅宗的心得，已经使我有收获，基本可以处理那些不安的负面情绪，但一想到要面世，要给那些有缘人读享，还是依然心切、依然紧张。

在我的职业培训、咨询生涯中，我看到过太多的营销人员、谈判工作人员因为匆忙上阵、因为笃信那些“绝招36计”等“只抓症状，不治病灶”的“灵丹妙药”，最终导致的只有辛苦、只有压力重重、只有成交的高昂成本。

同时，我也看到过如国有大型企业，甚至是国家之间的谈判因为急功近利、因为不了解而导致的亏损和失利。

“让成交谈判在开始前结束”是我的核心观点之一。

在每次的培训场合，我都坚持我的观点。

诚然，我的观点或许只是一己之见，或许还会受到很多人的质疑，但我还是坚信我的路径和方向是正确的。

正如我每次都会与学员分享的一个观点：往往说自己可以给出标准答案的老师只能是应付考试的。

<<赢合谈判>>

媒体关注与评论

袁良老师是一位充满激情、意志坚定、心态开放、坦率真诚、作风务实的人，再加上丰富的实战和培训经验，是企业经营管理人员，尤其是从事营销、谈判等管理决策人士的良好益友。

《赢合谈判》更是一本独特风格、耐读的著作。

——上海宝钢集团工程公司原人力发展部长 黄洪永袁良老师马不停蹄，孜孜以求，把他在营销实践、谈判管理中擦出的智慧火花，在《赢合谈判》一书中以深入浅出、犀利点睛的语言点燃，点亮你营销业绩和谈判力提升之路！

——中立公司销售总经理 王均《赢合谈判》一书本身就是袁良老师举手投足的缩影，他的绝对专业、绝对真诚、绝对坚持不懈、绝对魅力底蕴，都被淋漓尽致地显现在字里行间，他是个值得深交的朋友，他的著作更值得你深读。

——亚洲经营管理学会秘书长 Jane Ma

<<赢合谈判>>

编辑推荐

《赢合谈判:让成交在谈判开始前结束》编辑推荐：营销谈判的智慧修炼/知己知彼的互动艺术/人格魅力的完美呈现。

第一部突破谈判旧思路、旧技巧，引领谈判全新革命的惊世之作。

<<赢合谈判>>

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>