

<<顶尖谈判技巧>>

图书基本信息

书名：<<顶尖谈判技巧>>

13位ISBN编号：9787504457394

10位ISBN编号：7504457396

出版时间：2006-10

出版时间：中国商业出版社

作者：陈龙清

页数：284

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>

<<顶尖谈判技巧>>

内容概要

对于谈判，也许有人会觉得陌生，认为离自己很遥远。

其实生活中有很多时候会用谈判方面的技巧，大到国家大事，小至柴火油盐等细微琐事处处不乏谈判的机智与巧妙。

在当今快速变化的市场社会中，谈判正变得越来越重要。

基保最为迫切的要求是提高销售人员的谈判技能。

美国著名谈判家赫伯·柯汉也说：“现实世界是一张巨大的谈判桌，每个人都可能成为谈判者。

”因此，你必须练就卓越的谈判策划和实战能力，才能成为销售的赢家，才能在与客户谈判时得心应手。

<<顶尖谈判技巧>>

书籍目录

第一天：重在谈判前，准备是关键 1.谈判之前先要知己 2.摸清对手达到知彼 3.收集信息亦重要 4.正确制定谈判计划 5.科学确定计划内容 6.把握谈判的初级阶段
第二天：谈判过程之礼仪与习惯 1.着装讲礼仪 2.见面握手礼 3.名片使用有技巧 4.拜访礼仪 5.接待礼仪 6.谈判过程中的礼仪 7.迎送礼仪 8.商务谈判禁忌
第三天：谈判过程之开局策略 1.销售谈判开场技巧 2.营造谈判开局气氛 3.感情投资易取胜 4.谈判报价有策略 5.讨价还价有好招 6.恰当应对虚假出价
第四天：谈判过程之中期策略 1.让步原则与技巧 2.炫耀的心理可利用 3.对方刁难巧解决 4.打破僵局有妙法 5.把握最终报价 6.准备好替代方案
第五天：谈判过程之绝对成交策略
第六天：谈判过程之如何学控谈判
第七天：谈判过程之沟通技巧
第八天：合同的签订与履行

<<顶尖谈判技巧>>

章节摘录

书摘因此，你最好在谈判之前先从以下几个方面对自己进行盘点：(1)了解自己的谈判实力 知己知彼，百战不殆。

了解自己的谈判实力是当其冲的。

可以从以下几个方面了解自己的谈判实力： 足够的心理准备。

要有遇到强硬对手的心理准备，在设计谈判策略时，尽量往坏处想，做好谈判破裂的思想准备，制定好撤退方案。

满足对方需要的能力。

谈判高手不仅要清楚自己想从对方那里得到哪些利益，还要知道自己能满足对方哪些需求。

在满足同种需要的竞争对手中，自己具有哪些优势和劣势，处于什么样的竞争地位。

自己经营能力的分析。

分析自己的生产实力、技术资质以及所提供的商品或服务的状况。

满足己方需求的分析。

应该清楚地知道此次谈判可以满足己方的哪些需要，需要满足的可替代性有多大，各种需要的满足程度怎样，等等。

(2)了解自己从事谈判工作的理由 你为什么要去谈判而不去做其它事情?这个问题可以帮你把主要精力都集中在设计谈判战术和战略上。

可能有以下一些理由促使你去谈判： 你没有能力去做某件事情； 你希望对方给你提供价格便宜的原材料； 你想将自己的产品卖给对方； 为了实现自己的目标，你必须同其他人合作，因为他们有同样的能力和同样的观点。

(3)了解自己的谈判极限 销售谈判的目标是己方与对手磋商所要解决的问题和要达到的目的，它是己方在磋商过程中的出发点和归结点。

要明确这个目标与哪些关系最大，以便从中探询解决问题的措施和途径。

准备谈判时，你要做的最关键的事情之一就是确定自己在谈判中的极限。

这样你才知道，什么时候应结束谈判，什么时候可以说“是”，什么时候可以说“不”，什么时候态度可以强硬，什么时候可以终止谈判。

这也就是说，如果到达这个极限点，必须明确自己该怎么办。

另外，你应该考虑在你没有得到预期的结果时，将会发生什么事情，最好的选择是什么。

谈判大师费希尔和尤里提出了一种准备谈判的建议。

他们提出：人们可以使用达成谈判协议的BATNA法，即最佳选择法。

也就是说，如果你认为自己的谈判极限很可能要达到——它已经给了你终止谈判的自信，你心中就已经有应急的对策了。

(4)谈判者自我分析的内容 谈判者的自我分析也是不可缺少的一个步骤，当然包括以下几点： 性格分析：性格是人们在生活过程中形成的对事物的比较稳定的态度和习惯化的行为。

性格对谈判者的心理影响较大。

不同的性格使谈判者在谈判中有不同的心理表现。

兴趣分析：兴趣是人们在长期的社会生活中形成的积极探究某种事物的认识倾向，是人们对客观事物喜好情绪的反映。

在谈判中如双方兴趣相同，容易找到共同点而形成良好的谈判气氛。

情绪分析：情绪是人们对客观事物喜、怒、哀、乐、恐、惧等态度的反映。

它具有肯定和否定两重性质。

由于情绪影响人的活动能力，因而不同的情绪对谈判者的心理影响表现在积极和消极两个方面。

当谈判者具有积极的情绪时，会精神饱满，充满信心；当谈判者有消极情绪时，则会精神不振，效率低下。

态度分析：态度是人们在认识客观事物的基础上表现出的行为方式。

态度决定行为，它对谈判产生直接的影响。

<<顶尖谈判技巧>>

双方态度友好，谈判顺利；双方态度不友好，谈判难以成功。

(5)己方组织情况分析 谈判人员在谈判之前还应熟悉己方组织的各种情况。

其内容包括：组织人员状况；设备状况；生产能力；现有产品的情况，如质量、规格、式样、价格等；价格政策；销售政策等等。

销售谈判的团队是由具有不同特长的人组成的。

主要负责人要认真分析不同职务人员的兴趣和擅长，并把谈判的目标和利益分解到谈判的人员职能计划中去，充分发挥团队的力量。

只有对此了如指掌，心中有数，才能在谈判中占据主动地位。

P2-4

<<顶尖谈判技巧>>

媒体关注与评论

书评谈判即意味着机遇，但更多时候是与挑战相联系的，其中往往充满了变数。

心态决定销售的成败，积极的心态会使你充满自信。

一本让你收入提高200倍的实用宝典！

高超的谈判技巧是你销售成功的关键，8天掌握顶尖谈判技巧，使你在销售活动中永远掌控局势，把握主动！

本书是一本特别奉献给销售人员的谈判书籍，它会使你在销售业绩有一个大的飞跃。

不仅卖出的更多，而且以更高的价格卖出。

让我们为你揭开销售谈判的神秘面纱，带你进入谈判的艺术殿堂，让人在谈判中挥洒自如，走向成功。

本书以生动而又简洁的言辞，介绍了谈判前的准备工作、与客户谈判的策略、技巧、谈判中的礼仪和情感、业务员口才技巧、倾听、提问、回答的技巧、价格谈判、如何掌控谈判、绝对成交等等。

本书从始至终提供了很多实际的建议，足供我们在各种谈判场合中借鉴和效仿，并可以立竿见影地提升你的谈判能力，促进销售成功率的稳步提升。

<<顶尖谈判技巧>>

编辑推荐

高超的谈判技巧是你销售成功的关键。

8天掌握顶尖谈判技巧，使你在销售活动中永远掌控局势，把握主动!本书是一本特别奉献给销售人员的谈判书籍，它会使你的销售业绩有一个大的飞跃。

不仅卖出的更多，而且以更高的价格卖出。

让我们为你揭开销售谈判的神秘面纱，带你进入谈判的艺术殿堂，让你在谈判中挥洒自如，走向成功。

。

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>