

<<达成交易的完美谈判>>

图书基本信息

书名：<<达成交易的完美谈判>>

13位ISBN编号：9787802551480

10位ISBN编号：780255148X

出版时间：2009-4

出版时间：企业管理

作者：尹垦

页数：280

字数：260000

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>

<<达成交易的完美谈判>>

前言

谈判，简单来说，就是从对方手里以最小代价换回最大收益的过程。

如果你成功地说服了对方，使得对方心甘情愿地把利益拱手相送，无疑，你绝对可以称得上是谈判高手或者谈判大师。

但是，对很多普通人甚至专业的谈判者来说，要想成为谈判大师似乎是太过遥远的梦想。

而实际上，要想成为谈判大师，并不是遥不可及的事情。

当然，如果只是站在谈判的门外远远观望，对谈判一无所知的话，那想要成为谈判大师也就只能是一个梦了。

当你可以回答出“什么是谈判”、“什么决定谈判的成败”、“什么才是谈判者需要的”、“什么事情都可以谈判吗”、“什么时候需要进行谈判”这五个主要问题的时候，你已经开始朝着一个标准的谈判者前进了。

注意，只是一个标准的谈判者而已，谈判大师的梦想还在远处。

当你和谈判对手面对面端坐在谈判桌两端的时候，是战战兢兢还是成竹在胸？

如果是前者，这次谈判你注定是输家。

相反，如果是后者，对方会在离开谈判桌的时候对你表示由衷的赞赏。

一个成功的谈判者最先拥有的是自信，然后才是熟练运用谈判策略的能力。

不要以为谈判是一项高不可攀的工作，实际上，平时的你，无时无刻不在扮演真谈判者的角色，只是你没有意识到而已。

当你出入商场，购买衣物或者任何其他物品的时候，总是会跟售货员讲讲价钱的吧？

对了，讲价钱就是谈判的内容之一。

或许你根本意识不到，平时用来对付售货员的那些话，那些行为，都可以被替换成一个专业名词——谈判。

<<达成交易的完美谈判>>

内容概要

现实生活中，每个人都是谈判者，大家同坐在社会这一巨大的谈判桌前。小到针头线脑，大到金融巨资；平凡到家庭主妇跟售货员讨价还价，卓越到商业巨子在商场上挥斥方遒。所有人都在经历着谈判、感受着谈判。但是，并不是每一个人都能够成为谈判大师，只有那些有心之人，才会从这本书中找到一条成功之路。

<<达成交易的完美谈判>>

书籍目录

第一章 站在谈判门外 1.1 什么是谈判 1.2 什么决定谈判的成败 1.3 什么才是我们最需要的
1.4 什么都可以谈判吗 1.5 什么时候需要进行谈判 第二章 谈判上半场 2.1 如果你想要1
个,告诉他,你要10个 2.2 哦,我真的不愿意把它卖出去 2.3 不行不行,这个价格可不行
2.4 关于价格,我想我们还是再谈谈吧 2.5 好吧好吧,我完全了解你的感受 第三章 中场不休
息 3.1 困境、迷途和末路 3.2 立刻向对方要求报酬 3.3 一半一半,这可不是个好主意 3.4
如果他没有决定权,你也不要告诉他你是老板 第四章 谈判下半场 4.1 恩威并施 4.2 好吧,
我让步 4.3 先声夺人 4.4 好吧,你赢了 第五章 谈判原则 5.1 确定对方的态度 5.2 你
来起草合同 第六章 谈判力量 6.1 道德的力量 6.2 风险的力量 第七章 谈判时间 7.1 这
个时间适合谈判吗 7.2 这个环境适合谈判吗 第八章 谈判信息 第九章 向对方施压 第十章 谈判
氛围 第十一章 谈判技巧 第十二章 性格谈性 第十三章 谈判修为

<<达成交易的完美谈判>>

章节摘录

第一章站在谈判门外1.1什么是谈判谈判，简单来说，指的是双方或者多方围绕一个共同的话题进行讨论、磋商并且提出最终解决方案的过程。

美国纽约谈判学会会长、国际知名律师杰勒德·尼尔伦伯格在《谈判的基本原理》一书中写道，“谈判是人们为了改变相互关系而交换观点，为了取得一致而磋商协议”的一种行为，是直接“影响各种人际关系，对参与各方产生持久利益”的一种过程。

所以说，谈判谋求是双方或者是多方共同的利益，是一种双赢的艺术形式。

70年代初期，纽约报业印刷工人为了增加工资和反对报社采取排字自动化的节支措施，在以“讨价还价不让步”闻名全国的印刷工会领袖伯特伦·波厄斯的领导下，发起了两次使报业瘫痪的罢工。

印刷工人坚持目标，毫不退让，在谈判桌上获得了全胜，赢得了一系列看似成果卓著的协议。

但是，报社却在经济上受到了致命的打击。

先是三家大报社合并了，继而终于倒闭了。

于是，纽约只剩下一家晚报和两家晨报，数千名报业工人失业而无处谋生。

这样的谈判无疑是一次失败的谈判，即使报社工人在一定程度和时间内获得了胜利甚至是利益上的保全。

但是，自己赖以谋生的地点已经被自己亲手关上了大门。

所以说，要想在谈判中保全自己的利益，同时也要兼顾到对方的利益所在，不能一味只顾追求己方的利益，而置对方的利益于不顾。

那么，到头来，毫无收获的只能是自己。

作为优秀的谈判者，想要赢得谈判，保全己方的利益，就必须具备各方面的素质。

只有加强自身谈判素质的修养，才能够在谈判中把自己的能力发挥得淋漓尽致，赢得一场漂亮的无硝烟之战。

<<达成交易的完美谈判>>

编辑推荐

《达成交易的完美谈判:王牌谈判大师的制胜秘诀》特点：两点之间，线段最短。而世界上解决问题花费时间短、获得利益大的方式就是——谈判。

<<达成交易的完美谈判>>

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>