

<<无敌谈判>>

图书基本信息

书名：<<无敌谈判>>

13位ISBN编号：9787806528501

10位ISBN编号：7806528504

出版时间：2009-4

出版时间：广东南方日报出版社

作者：杜云生

页数：157

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>

<<无敌谈判>>

前言

一直以来，很多著名的作者盛情邀请我为其作序，我都婉言谢绝了。

因为我认为，好的书是不需要推荐序的，要说推荐序，读者就是最好的推荐序！

可是近来，我无意中看了一本书，让我不得不改变原先的想法，让我情不自禁地为之作序！

这本书就是亚洲创富教育第一任导师杜云生的《无敌谈判》。

现在谈判类的书那么多，我为什么独独推荐这本呢？

这倒并不是因为杜云生老师的个人魅力，主要还是因为这本书的魅力，因为我不是为杜云生作序，而是为《无敌谈判》作序。

提到谈判，让我想起谈判界一个经典的故事：有一位智者把一个橙子给了两个孩子。

这两个孩子便讨论起来如何分这个橙子。

最终达成了一致意见，由一个孩子负责切橙子，而另一个孩子选橙子。

结果，这两个孩子按照商定的办法各自取得了一半橙子，高高兴兴地拿回家去了。

第一个孩子把半个橙子拿到家，把皮剥掉扔进了垃圾桶，把果肉放到果汁机上榨果汁喝。

另一个孩子回到家把果肉挖掉扔进了垃圾桶，把橙子皮留下来磨碎了，混在面粉里烤蛋糕吃。

从上面的情形，我们可以看出，虽然两个孩子各自拿到了看似公平的一半，然而，他们各自得到的东西却未物尽其用。

这说明，他们在事先并未做好沟通，也就是两个孩子并没有申明各自利益所在。

没有事先申明价值导致双方盲目追求形式上和立场上的公平，结果，双方各自的利益并未在谈判中达到最大化。

<<无敌谈判>>

内容概要

也许你是人才，但不一定有口才，也许你会赚钱，但不一定会谈判，谈判是赚钱最快最轻松的方法，是人际关系的润滑剂，是化解矛盾冲突的良药。

本书通过大量浅显易懂的例子，运用通俗的语言，深度剖析了谈判，揭示了谈判的规律，全面讲解了谈判技巧，并针对不同谈判对象，制定了专门的谈判方案，让你在谈判中实现你所想要的一切，而让对方也感觉到与你合作是最佳的选择，这就是会谈判的双赢效应，本书也是每一个渴望成功者必读的宝典！

<<无敌谈判>>

作者简介

杜云生，亚洲创富教育第一任导师，最实战的销售培训权威，杜云生创富教育机构创办人，财富网创办人，《绝对成交》国际课程专业授权华人导师，Nation University of USA客座教授、博士生导师。

16岁从销售基层做起，并成为百科全书销售冠军。

18岁登台进行千人销售培训，轰动台湾。

25岁销售收入月超100万元。

27岁获得财务自由，是百战不殆的实战家。

1996年开始引进个人成长教育，培育、引进中国内地百位以上培训讲师，是第一个开创创富教育先河的行业领导者。

2006年开设《绝对成交》课程，已帮助无数个人和企业倍增业绩，杜云生老师也因此成为第一位创富教育华人导师。

近20年时间研究并效法世界第一成交大师和各行业之亿万富翁的致富模式，是成交训练和创富教育的终生研究者。

自24岁起，他以创富教育中分享的原则和个人影响力已经创造出每年超过100万元的捐款，他是倡导捐助社会的慈善家。

著有畅销书：《绝对成交》、《赚钱机器》、《无敌谈判》、《赚大钱靠行销》……

<<无敌谈判>>

书籍目录

推荐序自序第一章 谈判的意义 一、什么叫谈判 二、业绩来自谈判 三、利益来自谈判 四、生活离不开谈判 五、谈判需要技巧第二章 如何做好优势谈判 一、谈判前的准备 二、引导对方走上谈判桌 三、弱强之间的转化 四、谈判的可行性与可欲性第三章 决定谈判成败的要素 一、谈判是信息战 二、有时间胜过没时间 三、谈判是权力的较量 四、如何摆脱时间压力 五、如何摆脱信息压力 六、如何摆脱权力压力 七、一个典型案例引发的思考 八、谈判中的六种力量第四章 培养胜过对手的力量 一、增强惩罚对方的能力 二、培养承受惩罚的能力 三、站在法律一边 四、时间是一种宝贵资源 五、造成事实耍赖到底 六、操纵对方认知 七、适度奖赏对方 八、巧用群众力量第五章 无敌谈判的战术及原则 一、开高法 二、夹心法 三、挤压法 四、黑白脸策略 五、绝不提双方分摊差价 六、每次都要审读协议 七、谈判中的让步模式 八、谈判的结束模式第六章 无敌谈判技巧 一、侵蚀技巧 二、上级技巧 三、语言技巧 四、表情技巧 五、倾听与提问的技巧 六、扮演不情愿的角色 七、透露信息的艺术 八、避免对抗性谈判 九、一定要索取回报 十、注意对方的肢体语言 十一、识破谈判谎言第七章 如何解决谈判中出现的问题 一、应对障碍 二、应对焦灼 三、应对僵局 四、应对争执第八章 如何解决谈判中资源分配不均 一、增长资源法 二、交集法 三、切割法 四、挂钩法 五、降低对方让步的成本第九章 熟悉多种谈判风格 一、熟悉不同谈判风格 二、美国人的谈判风格 三、日本人的谈判风格 四、韩国人的谈判风格 五、中东人的谈判风格 六、欧洲部分国家的谈判风格第十章 解密无敌谈判高手 一、谈判高手的六大特质 二、谈判高手的五大信念 三、双赢谈判的几条规则

<<无敌谈判>>

章节摘录

第一章 谈判的意义一、什么叫谈判多年来，我在全国巡回演讲，分享使人获得财富自由的教育课程，包括赚钱机器、绝对成交、公众演说等各种成功致富的课程。

但是有一个课程，是我多年来秘而不宣的课程，这门课程叫做“无敌谈判”。

什么是“无敌谈判”？

我15年来研究全世界所有成功人士，他们获得成功的案例中，我发现他们都用了一项特殊的技能，而这项技能就叫做谈判。

这项关键的谈判技巧是一般人都不愿意公开的，为什么呢？

因为它实在太重要又太真实地在现实生活中不断发生。

它涉及到你的成功、你的利益，涉及你的权利，涉及你的一切。

现在我跟大家分享的一门课程就叫做无敌谈判。

什么是谈判？

成功靠谈判。

为什么成功靠谈判？

什么叫成功？

成功就是我们获得了我们想要的东西。

你想知道什么，你想得到更多的股份，想拿更多的薪水，得到更多的利润，有更好的房子、更好的车子，你想得到的爱情，得到更多人的支持，得到更多的权利，这些如果你得到了，我们统统都可以称为成功。

如果没错的话，这些你想要的东西都不在你身上，都在别人那里，成功就是让别人支持我们，得到我们想要的东西。

这一种让别人支持我们，让我们从别人那里得到我们想要的东西的技能就是谈判，通过谈判让别人把你想要的东西给你。

说服跟谈判不一样，说服是引导别人自愿把东西给你，引导别人自愿作出决定，自愿说出是的。

一个销售引导别人购买他产品的时候，他建立在别人的欲望上，让别人掏钱购买，这就是说服。

但是谈判跟说服不一样，谈判是一种权利的较量。

不论你是否愿意都要说是，也就是说，你今天必须要买我的东西，除了我有，别家没有，即使我价格贵一点你也必须要买，不管你是否愿意都必须说是。

这种谈判能力是最顶级的说服技巧，是最顶级的领导技巧，是最顶级的沟通技巧。

二、业绩来自谈判法律系学生上的第一堂课里，教授告诉他们：“当你盘问嫌犯时，不要问事先不知道答案的问题。

”相同的训诫也可以用在销售上。

辩护律师如果不事先知道答案就盘问证人，会为自己惹来很多麻烦，同样的情形也会发生在你身上。

绝对不要问只有“是”与“否”两个答案的问题，除非你十分肯定答案。

例如，我不会问客户：“你想买双门轿车吗？

”我会说：“你想要双门还是四门轿车？

”如果你用后面这种二选一的问题，你的客户就无法拒绝你。

相反地，如果你用前面的问法，客户很可能会对你说：“不。

”下面有几个二选一的问题：“你比较喜欢3月1号还是3月8号交货？

”“发票要寄给你还是你的秘书？

”“你要用信用卡还是现金付账？

”“你要红色还是蓝色的汽车？

”“你要用货运还是空运的？

”你可以看见，在上述问题中，无论客户选择哪个答案，业务员都可以顺利做成一笔生意。

你可以站在客户的立场来想这些问题。

如果你告诉业务员你想要蓝色的车子，你会开票付款；你说希望3月8日货运送到你家之后，就很难开

<<无敌谈判>>

口说：“噢，我没说我今天就要买。

我得考虑一下。

”因为一旦你回答了上面的问题，就表示你真的要买。

就像辩护律师问：“你已经停止打老婆了吗？

”这问题带有明显的假设（请注意，这问题不是：“你有没有打老婆？

”）。

嫌犯不管回答“是”还是“不是”，都等于默认了打过老婆。

掌握谈判技巧，对你的推销也很有帮助。

当你向多人推销时，如果能问些需要客户同意的问题，将会特别有效。

举例来说，当某家的先生、太太和小孩共乘一辆车子上街买东西时，我会问这位太太：“遥控锁是不是最适合你家？

”她通常会同意我的看法。

接着我会继续说：“我打赌你也喜欢四门车。

”因为他们是个大家庭，我知道他们只能考虑四门车。

她会说：“哦，是的，我只会买四门车。

”在得到他太太一连串肯定回答之后，这位先生猜想他太太有意买车，因为她对我的看法一直表示赞同。

正因如此，到了要成交的时候，我已经排除先生得征求太太意见的这项因素。

然后，我会说服他答应，他们彼此都认为对方想买这辆车，没有必要再召开家庭会议讨论，我也得到这张订单了。

当你推销给两个以上的客户或一群生意人时，这一招特别管用。

先说服有支配权的那个人，是非常有效的方法——如此一来，其他人也会跟着点头同意。

自然地，我要建议你在决定谁是这群人的龙头老大之前，应该掂掂每个人的斤两。

通常，你只需要说服他就可以了。

三、利益来自谈判也许你会销售，但利益来自谈判。

我举一个例子。

比方说有人在买房卖房，有人在租房，有人是出租方，有人是承租方，这个时候就需要谈判了。

你认为谈判技巧好，是否可以为你自己买更便宜的房子，租到更便宜的房子呢？

利润也靠谈判，也许你会销售，但利润来自谈判。

为什么这样说呢？

因为销售只会产生业绩，但是销售不一定会产生利润。

我举一个例子：很多老板跟我说生意做下来创造500万元的营业收入，这样的金额创造出来，没有剩下多少净利润，可能500万元的净利润只剩下10万元、8万元。

因为销售只会产生业绩，利润来自谈判。

什么意思呢？

利润来自一买一卖之间。

怎么买卖才能产生利润呢？

低价买进，高价卖出。

买进的时候价格够低，利润就出来了，卖出的时候价格够高，利润也出来了，一买一卖，低买高卖中间产生利润。

但是，很多生意人做一年生意下来没有什么利润，甚至有一些老板一年做几亿元的业绩，只剩下十几万元的利润。

为什么呢？

明明是低买高卖的时候，他却高买低卖了。

很多老板说谁都知道这样的道理，但是为什么高价买进，低价卖出呢？

当你是买方的时候，你想低价买进，但是别忘记，你面前有一个卖方，卖方希望高价卖出。

当你是卖方的时候，你希望高价卖出，别忘记，你面前有一个买方，他需要低价买进。

<<无敌谈判>>

买家永远想低价买进，卖家希望高价卖出，买卖的时候，买卖双方永远地争持，永远地冲突，永远地对立，其根源就是价格问题。

我所讲的谈判，这一次我们集中在价格谈判上。

所有的商业谈判到最后，最难过的一关就是最终的价格。

所以，有的老板认为卖出东西就好了，但我认为，卖出东西还要能够卖出我们要的价格。

采购的时候，如果你一年采购额有500万元，你比较会谈判，你降低5%，就是25万元；销售的时候，如果你比较会谈判，一年销售500万元，你维持住5%，别乱降价，可能是25万元。

一来一回是50万元，谈判产生利润。

谈判是世界上赚大钱最快的方法，因为得到的每一分钱都是净利润。

有一次我在上海，安排一个部门主管去北京帮我租房子。

在北京帮我租房子的时候，这个房东说一天3.5元/平方米，他帮我讲价讲到3元/平方米，他说已经最低价了，是否可以签约。

我说不行，继续谈。

他花两三天时间谈不下来。

其实我认为3块钱可以签下来，但我还花两三天派我的主管跟他谈，我认为在最后签约前，一定要再努力一次。

所以，我就亲自从上海飞到了北京见一个房东。

跟这个房东见面的时候，我花了两个多小时的时间，终于死谈活谈，软磨硬泡，使出浑身解数，谈下了5毛钱。

0.5元并不是一个小数字，表面看起来是5毛钱，但这是600平方米，很多人笑我为了5毛钱飞过去谈两小时，不符合经济效益。

你想一下，5毛钱乘以600平方米就是300元一天，乘以30天一个月就是9000元，一年12个月就是10.8万元，我跟他签5年的合约，各位读者仔细算一下，10.8万元乘以5年就是54万元，一场谈判我的净利润是27万元。

假如我平时的工作两小时赚不到54万元，我每小时的薪水如果是小于27万元，我用两小时谈这场房租协议，是否值得呢？

当然值得，为什么？

因为所得到的54万元是净利润，本来54万元租金要放进房东口袋里的，但是通过两小时谈判，放进我口袋了。

所以大家记住，谈判是世界上赚钱最快的方法，因为得到的钱是净利润，没有成本。

通用电气是世界上最庞大的企业，它有一个总经理，上任一年什么都没有做，只做了一件事，就是创造了21亿美元的净利润。

创造了21亿美元的净利润之后，有个董事会的成员看账目发现，没有增长营业收入，一整年的营业收入没有增加，没有降低生产成本，一整年的生产成本没有降低，但是净利润增长了21亿美元。

董事会把他叫来问话：“总经理，你没有增长营业收入，跟去年差不多，没有降低生产成本，跟去年差不多，净利润怎么样？”

我们没有来得及看细账，请你赶快告诉我们。

”总经理说，这一年我什么都没有做，只是把所有供应商的合同拿出来重新谈，就是对习以为常谈判的价格重新谈判，一支笔本来1毛钱降低到9分钱，桌子100美元降到90美元，房租200美元降低到195美元，买水的钱降低1%，把所有合约拿出来，一家一家重新谈，一家家削减出来，所有利润加起来是21亿美元。

也就是说本来付出的费用是这么多，但是通过谈判节省了这么多。

笔没有少买，水没有少买，办公家具没有变少，在什么都没有变少的情况下，支付给别人的钱少了21亿美元，本来在别人口袋的21亿美元，用谈判转移到自己的口袋里面来了，这就是谈判，世界上赚钱最快的办法。

<<无敌谈判>>

编辑推荐

《无敌谈判》中国最权威的谈判专家，利益双赢的谈判经典。

会谈判，赢天下。

谈判是世界上赚大钱最快的方法，因为得到的每一分钱都是净利，谈判就是把自己的思想放进别人的脑袋，把别人的钱放进自己的口袋。

<<无敌谈判>>

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>