

<<业务谈判技能案例训练手册>>

图书基本信息

书名：<<业务谈判技能案例训练手册>>

13位ISBN编号：9787111181156

10位ISBN编号：7111181158

出版时间：2006-1

出版时间：机械工业出版社

作者：郑方华

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>

<<业务谈判技能案例训练手册>>

内容概要

有很多方法可以解决这些问题，前提是，你要掌握足够有效的谈判技能和策略。

本书系统阐述了业务谈判策略。

详细分析关于谈判的专业技能。

如谈判情报的收集处理、谈判策略的设计、谈判过程的控制以及谈判的语言艺术等。

书中每一个技能主题都深入而具体。

列明了详细的操作技巧及特别需注意的问题。

为了使读者更快、更有效地学习谈判技能、策略，本书每个技能主题都提供了训练方法和培训游戏。

<<业务谈判技能案例训练手册>>

书籍目录

丛书序前言第一章 把握谈判形势 主题1 对方情报搜集 参考案例 佳能依靠情报挑落施乐 主题2 对象期望值分析 参考案例 一张机票的四种方案 主题3 优劣对比分析 参考案例 以优势对劣势的胜利 主题4 确定谈判目标 参考案例 一个美国专家的“目标策略” 主题5 设置谈判底线 参考案例 智取对方的底线 主题6 谈判步骤设计 参考案例 K公司经理的经销商谈判 主题7 核心议题分析 参考案例 坎昆回合的失败 主题8 谈判问题预测 参考案例 一汽拒克莱斯勒 联姻大众 主题9 确定备选方案参考案例 有备无患——UGS巧选新址第二章 谈判策略设计 主题1 有限让步策略 参考案例 中美知识产权交锋 主题2 战略拖延策略 参考案例 日本人的“拖”字诀 主题3 角色权力策略 参考案例 有限权力成就低价谈判 主题4 沉默应对策略 参考案例 从300元到950元 主题5 以退为进策略 参考案例 友尼利福以退为进渡过难关 主题6 声东击西策略 参考案例 以退为进低价引进设备 主题7 最后通牒策略 参考案例 最后的最后胜利 主题8 杠杆支点策略 参考案例 杠杆作用克服不合理性 主题9 兵不厌诈策略 参考案例 谈判技巧之多策略运用第三章 控制谈判议程 主题1 谈判时间规划 参考案例 跟中国人做生意的学问 主题2 控制谈判心态 参考案例 纺织品大战中的心态较量 主题3 控制谈判气氛 参考案例 气氛也可以让人放松警惕 主题4 控制让步幅度 参考案例 以小让步换大让步 主题5 理性分析形势 参考案例 理性分析对手赢得谈判 主题6 收回谈判承诺 参考案例 与服装代理销售商的较量 主题7 克服沟通障碍 参考案例 良好的沟通是合作的基础 主题8 延后答复策略 参考案例 以逸待劳延后答复策略第四章 谈判的语言艺术 主题1 拒绝的语言艺术 参考案例 拒绝有理，说来也动听 主题2 赞美的语言艺术 参考案例 给终端客户的高帽子 主题3 幽默的语言艺术 参考案例 一个幽默的开场白 主题4 论辩的语言艺术 参考案例 狭路相逢智者胜 主题5 说服的语言艺术 参考案例 动之以情和步步紧逼 主题6 提问的语言技巧 参考案例 宁愿买贵的 主题7 陈述的语言艺术 参考案例 克莱斯勒的政府保证贷款 主题8 肢体语言艺术参考案例 表情泄露了一切第五章 赢得价格谈判 主题1 漫天要价策略 参考案例 小贩赢了谈判专家 主题2 价格反制策略 参考案例 价格争夺中的胜利者 主题3 服务贬值策略 参考案例 以服务赢得价格 主题4 礼尚往来策略 参考案例 来而不往非礼也 主题5 老虎钳策略 参考案例 故作迷糊，赢得谈判 主题6 釜底抽薪策略 参考案例 挑落经销商的价格要求 主题7 黑脸红脸策略 参考案例 黑脸背后的红脸 主题8 价格蚕食策略 参考案例 一点点地加上去 主题9 最后出价策略 参考案例 一次激烈的价格谈判第六章 谈判交易处理 主题1 把握交易机会 参考案例 机不可失，时不再来 主题2 确定交易细节 参考案例 细节决定成败 主题3 确认合同条款 参考案例 看清楚每一个字 主题4 履行谈判协议 参考案例 科林的项目承包履行纠纷 主题5 跟踪业务情况 参考案例 一个成功的业务交流过程 主题6 建立合作关系 参考案例 长久才能共赢 主题7 处理交易纠纷 参考案例 吃一堑长一智参考文献

<<业务谈判技能案例训练手册>>

章节摘录

书摘一汽经过谈判引进了克莱斯勒的发动机生产线后，顺理成章地引进了克莱斯勒的车身。谈判能手吕福源带领代表团抵达底特律时，克莱斯勒的态度有个一百八十度的大转弯，条件很高，要价苛刻。

谈判无法进行，吕福源毅然率团返回。

回来后才知是克莱斯勒知道了国家批准一汽上轿车项目的信息，所以开出很高的条件。

一汽决定中止这次谈判。

就在这时，德国大众董事长哈恩来一汽进行礼节性的拜访，便惊奇道：“中国还有这么一个汽车的新大陆。

”哈恩博士非常钟情于一汽，会谈的时候频频暗示。

一汽并非无动于衷，只是发动机是克莱斯勒的技术，如与大众合作，只要它的车身和整装技术，大众会答应吗？哈恩博士以外国企业家的坦诚和精明做出允诺：“希望这是大众和一汽合作的良好开端，如果有兴趣，四个星期后到大众德国基地来看看。

”四周后，吕福源飞往德国。

到那里一看，大众已经把克莱斯勒的发动机装进了奥迪的车身，这车身是为了装配克莱斯勒的发动机而加长的。

大众的合作诚意和效率可见一斑。

吕福源飞往德国的消息立刻反馈到底特律，克莱斯勒的老总艾柯卡感到了这一信息的压力和内涵，立刻又把友好之手伸出来：“如果一汽和我们合作，我们只象征性地收一美元的技术转让费”此时，一汽已经从一个处于山穷水尽的地位转变成了货比三家的主动位置，经过反复的比较论证，一汽最终选定了大众作为合作伙伴。

1998年10月，艾柯卡飞到北京。

在人民大会堂，艾柯卡做了一场题为《世界经济形势下的企业家精神》的报告。

这个报告中，有一段话令人惊诧：“我们的教训是需要进一步了解世界市场。

以前，我们只想与通用、福特公司竞争，没有想到和日本、德国竞争，我错了；以前，我认为最好的汽车设计总是底特律的，我错了；以前”经过两年的努力后，装有克莱斯勒发动机的奥迪汽车在中国备受青睐。

P46-47

<<业务谈判技能案例训练手册>>

媒体关注与评论

书评领略名家谈判风采，揭示成功谈判秘诀；参与谈判技能训练，掌握技能提升方法！

谈判是竞争的艺术，是高度策略化的较量。

本书集中阐释了业务谈判的各种策略，辅以经典的案例，提供了掌握谈判策略的方法，将帮助业务谈判人员快速领会谈判精髓，掌握谈判策略，提高谈判能力。

主题解说：详细阐述技能的操作精髓；案例指导：深入分析主题的经典个案；要点阐释：重点说明技能的运动特点；案例训练：掌握成功的技能提升方法；行动建议：提供技能实战的模拟练习；提升计划：引爆个人潜力的行动方案。

你肯定碰到过这种情况：由于时间紧急，谈判时明显处于下风；由于求成心切，谈判时处处被动；对于谈判人员好像一点也不在意，你根本无从知道他究竟是怎第想的；谈判时没考虑全面，协议签订后才发现自己原本可以争取到更有利的条件；……有很多方法可以解决这些问题，前提是，你要掌握足够的谈判技能和策略。

本书系统阐述了业务谈判策略，详细分析关于谈判策略的设计、谈判过程的控制以及谈判的语言艺术等。

书中每一个技能主题都深入而具体，列明了详细的操作技巧及特别需注意的问题。

在编写此书时，我们借鉴了古今中外众多经典的案例，这些案例蕴含着当事人的智慧。

从中可以领略到成功谈判者的大智之道，也可以领会到失败者之所以失败的原因，由此深入把握各个谈判技能的精髓。

为了使读者更快、更有效地学习谈判技能、策略，本书每个技能主题都提供了训练方法和培训游戏。

有人说，谈判是实力的较量。

这一观点并不准确。

事实上，谈判更是智慧的较量。

如果我们有良好的心理素质和谈判策略，再艰难的谈判都有极大的可能获得成功。

这本书集中了众多经典的谈判案例，系统地分析了一个完整业务谈判过程涉及的谈判技能，是读者快速提高谈判能力的最佳读物。

主题解说：以主题的形式对技能进行了概括，从理论上介绍和分析了技能的主要内涵，特别要注意的是，要认真领会内容中所列的主要操作要点。

参考案例：结合主题的内涵，选择最具代表性的案例。

在阅读案例时，读者应当认真地思考案例中的情景，思考主题技能在案例中的运用方法，深化对主题的理解。

案例分析：案例中当事人的谈判策略的成败得失在此都有客观的评价，对其在策略上的运用也有深入地分析，重点论述了技能运用的关键点，读者可藉此总结对案例的理解。

案例训练：这是快速掌握谈判技能的捷径，包括案例测试、培训游戏、问题思考以及行动建议等。希望读者参与进来，进而充分掌握技能的关键点，深化技能操作方法。

<<业务谈判技能案例训练手册>>

编辑推荐

有很多方法可以解决这些问题，前提是，你要掌握足够有效的谈判技能和策略。

本书系统阐述了业务谈判策略。

详细分析关于谈判的专业技能。

如谈判情报的收集处理、谈判策略的设计、谈判过程的控制以及谈判的语言艺术等。

书中每一个技能主题都深入而具体。

列明了详细的操作技巧及特别需注意的问题。

为了使读者更快、更有效地学习谈判技能、策略，本书每个技能主题都提供了训练方法和培训游戏。

<<业务谈判技能案例训练手册>>

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>