

<<谈判大赢家>>

图书基本信息

书名：<<谈判大赢家>>

13位ISBN编号：9787111317500

10位ISBN编号：7111317505

出版时间：2010-11

出版时间：机械工业

作者：施郁福

页数：156

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>

<<谈判大赢家>>

前言

谈判作为人们解决分歧和冲突的有效方式，广泛地存在于人们的工作和生活之中。商人之间谈生意、管理者向下属分派工作任务、就业者参加招聘面试或要求加薪等都是谈判；消费者买东西时讨价还价、父母教育孩子、男女之间恋爱等也都可看作谈判。企业家、管理者、商人、采购和销售人员，他们的职业就是谈判。不管你是前面提到的哪种角色，你都有必要重新审视并通过不断学习提高自己的谈判水平以应对人生的每一场谈判，尤其是要把握好对你的人生会产生重大影响的谈判。

对个人而言，每个人赚钱速度最快的时候就是他在谈判的时候。花20分钟比前一位顾客少花700元在百货大楼买一套西装，5次谈判花7小时让开发商在90万元的基础上多赔75万元达成房屋拆迁协议，咨询1个月使厂房拆迁业主在评估价2340万元的基础上多补偿1900万元，这些切身案例让我充分体会到了谈判的重要意义和谈判时的赚钱速度。

对企业而言，成功的谈判是企业获取利润最为便捷的方式。企业可以通过有策略的谈判降低原材料采购成本，提高产品的销售价格。据中国企业联合会分析，2008年中国制造业企业500强平均收入利润率为5%。这意味着在采购成本上节约1元，至少相当于销售额增加20元。

<<谈判大赢家>>

内容概要

每个人赚钱速度最快的时候是他谈判的时候。

花20分钟比前一位顾客少花700元在商场买一套西装，5次谈判7小时让开发商多赔75万元达成房屋拆迁协议，咨询1个月使厂房拆迁业主在评估价的基础上多补偿1900万元，是本书作者分别在日常谈判、重要谈判和谈判咨询时的赚钱速度。

本书作者基于10多年的谈判咨询经历和对企业采购、销售高管的内训经验，从谈判理念、准备、过程、策略、语言、诡道应对等方面剖析和阐述谈判技巧和艺术。

全面掌握这些技巧和艺术的谈判者通常能在“双赢”的基础上获得更多的利益。

书中所指的“桌”是当之无愧的“谈判大赢家”。

本书案例众多、精彩纷呈，案例几乎全部来自作者的咨询实践和亲身经历，涉及商务洽谈、消费购物、房屋拆迁、医疗事故、男女情感、子女教育等方面，很多观点和方法都是作者谈判实践的智慧结晶。

本书不仅是为有志于成为“谈判大赢家”的专业人士编写的，也适合希望能更好地把握人生每一次谈判的非专业人士阅读。

<<谈判大赢家>>

作者简介

施郁福

商务谈判咨询师、培训师

在商务谈判、终端销售、商务礼仪等方面有10余年的研究和实战经验。

多次担任标的额超过1000万元的大型谈判主谈人并提供专业的谈判咨询服务，为当事人争取了超预期的谈判收益。

担任多家大型企业商务谈判咨询顾问，参与了他们采购或销

<<谈判大赢家>>

书籍目录

序第一章 谁是大赢家 “驴”、“羊”、“狐”、“泉” 输家、赢家、大赢家第二章 大赢家谈判理念 谈判是人们解决分歧和冲突的首选方式 人生离不开谈判 谈判是双赢的游戏 谈判是合争的游戏 谈判的实质是谈判各方利益的切割和交换 谈判所多得都是净利 谈判的目标因势而定 大赢家双赢的智慧 协议区及其判定第三章 大赢家谈判准备 收集谈判信息 制定谈判方案 模拟谈判第四章 大赢家开局 什么是开局 开局的主要任务和内容第五章 大赢家报价 报价的概念 报价的形式 报价的顺序 报价的原则 报价的方法 高报价策略的例外情况第六章 大赢家讨价还价 讨价还价的概念及原则 讨价还价的方法和步骤第七章 大赢家成交 成交的迹象 成交的策略第八章 大赢家谈判策略 进攻之策 防御之策 让步之策第九章 大赢家谈判语言 提问的艺术 答复的艺术 说服的艺术第十章 大赢家应对谈判诡道 诡道之目标 诡道之形式 诡道之实施

<<谈判大赢家>>

章节摘录

有漏评嫌疑的设备净值： $216\text{万元} \times 0.85$ （成新率）=184万元。

注：第7项不评金额相关财产因可以灵活处置，在谈判太困难的情况下可以作出让步，不列入补偿范围；在机器设备按净值补偿的情况下，第8项也可以作出让步。

（4）确定谈判策略。

在谈判初期可采用拖延策略，中期可采用“挡箭牌”策略、车轮战术，末期可以采用最后通牒策略等。相关情况详见第四章。

3.本次谈判的核心问题是机器设备和房屋重置的补偿系数。

机器设备涉及的总金额是2051万元（对方评估设备净值1547万元+有漏评嫌疑的设备净值184万元+不评估金额320万元=2051万元）。

而评估报告仅提出补偿537万元，相差1514万元。

其他地方谈判得再让人满意，如果机器设备一项谈不拢，本次谈判也不能算作成功。

机器设备一项的谈判是己方应该表现最强硬、最不能让步的方面。

房屋重置的补偿系数。

按照己方初次报价，要求对方：房屋按重置价格580万元的3倍即1740万元补偿；未到期临时建筑按重置价格204万元的3倍即612万元补偿；部分房屋结构被误评、低评的补偿金额按66万元的3倍即198万元补偿，合计共2550万元。

而评估报告仅提出补偿1654万元（580万元的2.5倍即1450万元+204万元的1倍即204万元），相差896万元。

所以房屋重置的补偿系数的谈判也是己方要做好充分准备、不能轻易让步的方面。

谈判结果透露：正是经过了这样充分的准备工作，做到了“知己”、“知彼”、“知他”，制定了比较详细的谈判方案，才使我们在谈判中信心十足、应对自如。

尽管在谈判中对方向我方施加各种各样的压力，但我们的谈判还是取得了令人满意的结果，总计获得补偿款4200多万元，比对方的初次报价多出1900多万元。

<<谈判大赢家>>

编辑推荐

《谈判大赢家》对企业而言，成功的谈判是提高企业利润最为便捷的方式。谈判对企业利润的直接贡献主要表现在两个方面：一是通过策略地谈判降低采购成本；二是通过策略地谈判提高产品的销售价格。

谈判所多得都是企业的净利润。

一个企业的采购人员和销售人员缺乏高水平的谈判技巧，就如同一个百米赛跑的选手起跑时落后一拍，冲刺时又技不如人，他还如何与其他选手竞争呢？

谈判者的地位越高，其参与的谈判级别也越高，谈判的标的额往往也越大。

一个不恰当的让步可能造成几十万元、几百万元甚至更多的损失。

他们谈判得好与不好，对企业盈利的影响也更大。

所以，他们更应该让自己成为谈判的“大赢家”。

每个人赚钱最快的时候是他谈判的时候。

<<谈判大赢家>>

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>