

<<高手谈判技巧>>

图书基本信息

书名：<<高手谈判技巧>>

13位ISBN编号：9787111355427

10位ISBN编号：7111355423

出版时间：2011-9

出版时间：机械工业

作者：张佩星

页数：180

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>

## &lt;&lt;高手谈判技巧&gt;&gt;

## 前言

哪种谈判最费神、最棘手？

有人说采购谈判最棘手，因为买的再精，也没有卖的精——所以此类谈判很难！

有人说销售谈判最棘手，因为想把一件价格很高的产品推销给客户，而这个客户对该产品的需求又很不确定——所以此类谈判更难！

还有人说同老板谈加工资的问题最棘手，因为这个老板天生抠门——所以，此类谈判绝对难，甚至不能谈，搞不好还没张嘴就被老板扫地出门了！

其实，对于谈判高手来说，这些谈判并不是最难的，还有比这更难的谈判，比如，一个国家的国旗能不能挪？

看到这个问题，通常我的话音未落，便有人跳起来叱问：“国旗怎么能挪呢！

如果往我这边挪，我肯定不答应；那就往你那边挪吧，可你会乐意吗？

”是的，在挪动国旗这件事上，挪好了是民族英雄，挪不好就是民族罪人，谁敢挪！

这种封闭式的思维，对谈判、对解决问题，其实是非常不利的。

但在谈判高手眼里，谁说国旗不能挪？

谁说挪完了国旗，两国之中必有一国肯定吃亏？

20世纪70年代，在遥远的非洲，当这种封闭式思维被打破之后，一个看似国旗方面的争端便可被化解，并使谈判得到了一个让两个民族各得其所且皆大欢喜的结局。

解决这种艰难谈判的方法，就是本书将要详细介绍的哈佛谈判术。

哈佛谈判术是一种针对复杂谈判和高难度谈判的专业谈判流程、高手攻坚技巧和双赢谈判工具的组合。

它既注重谈判策略、谈判结果，也关心谈判过程、双方关系。

它不仅解决商业、贸易、采购、销售、管理等方面的谈判问题，也解决国家、民族、企业、团体、家庭、个人之类的谈判问题。

哈佛谈判术是一种十分坦荡的谈判方法。

懂得哈佛谈判术的谈判者，不担心对方知道自己的谈判策略，甚至还期望对方也能够懂得这些策略的应用方法，从而通过沟通、互利来达到在谈判过程中的共振。

当然，仅仅知道哈佛谈判术的策略和过程还是不够的，我们还需要了解相关的谈判知识、懂得一定的谈判心理、掌握相应的谈判技法。

因为在谈判中，我们所接触的对象是形形色色的，他们谈判的风格也是千差万别的。

比如，有人就是喜欢在谈判桌上使用阴谋诡计，而你如何识破他；比如，你堂堂正正、一点儿阴谋诡计也不要，而你会不会被人欺负，有没有可能打败耍阴谋诡计者；比如，你是一个新手，从来没有正式参加过一次商业谈判，现在却要面对一个已经从业30年的资深采购经理，你该如何做；还有，如果你对产品不太了解或压根没有这方面的专业技术，此时能不能进行谈判，你又如何占据谈判的有利地位；比如，一个犹豫不决的客户，在价格方面受到竞争对手的诱惑，你如何让这个客户成为自己的忠实客户；比如，一个刁蛮的客户故意跑来找茬且一天投诉5遍，你如何让他的恶气全无，或满意而归，或无地自容；比如，其他部门拥有充裕的，甚至是多余的资源，却霸着不给，你如何进行跨部门谈判，让企业资源得到最有效的利用且同时让部门双方利益共增；又比如，老板把钱捂得快变成纸浆了，但就是不给你加工资，你如何让他乖乖地掏出钱来，并且让他脸上呈现灿烂的笑容；再比如，对方是一个跨国贸易行家，自己却连国门也不曾跨出一步，你怎么同他进行大宗买卖的谈判……为此，我们将和读者一起探讨各类谈判的过程、方法和临场技巧，以此把握谈判的关键和要点。

当我们认真遵循专业的谈判流程，并在实战中对相关技能时时加以操练，那么，谈判的胜券就会频频向我们招手。

当我们有了足够的心理准备，同时又掌握了一套成熟、精准且又不失机变的技法和套路之后，我们离谈判高手的距离也就不远了。

本书的第一章介绍了谈判的目的和基本要素，谈判者应该具备的素质、知识和技能，以及谈判高手的输赢观、心理承受能力、对事情的把控和均衡能力。

## <<高手谈判技巧>>

第二章介绍了谈判的步骤、方法和技巧，详细讲解了高手如何做好谈判的准备工作，如何开场，如何试探对方，如何讨价还价和磋商方案，如何破解谈判僵局，如何对谈判成功收尾，以及如何签署有效协议。

第三章针对谈判中的临场谋略和心理战术进行重点讨论，剖析了谈判心理效应对谈判者的影响，以及肢体语言所反映出的谈判者的内心变化，并逐一传授谈判的各种策略和技巧，包括如何占据有利地位，如何给对方制造压力，如何与对方相持和周旋，如何获得突破以及如何撤退等。

第四章重点介绍哈佛谈判术，其中包括如何把人与问题分开，如何挖掘立场背后的利益，如何构思和开发互利的解决方案，如何用独立标准以不变应万变，如何在劣势谈判中逆转，如何借力BATNA成为进退自如的谈判高手，从而使你步入无招胜有招、我赢你也赢的谈判至高境界。

## <<高手谈判技巧>>

### 内容概要

《高手谈判技巧：哈佛双赢攻坚谈判术》介绍了国际领先的谈判理念和策略，揭示谈判高手应具备的心理素质、思维方式、实战手法和均衡能力，帮助读者掌握专业而实用的谈判步骤、方法和工具，以及不同场合下的应变手段、临场计谋和心理战术，明辨谈判桌上的各种伎俩及阴谋诡计，深度理解并灵活驾驭“哈佛谈判术”这个专门对付复杂、重要谈判的独门方法，使读者成为无招胜有招、我赢你也赢的谈判高手。

《高手谈判技巧：哈佛双赢攻坚谈判术》通过翔实的案例、流畅的文字、风趣的笔墨，帮助读者轻松迈向谈判高手的境界。

## <<高手谈判技巧>>

### 作者简介

张佩星，世界财富百强企业资深职业经理人、首席董事、美国项目管理学会PMP、清华大学特邀教授、香港大学SPACE学院EMBA导师。

近年来服务于IBM、西门子等著名跨国公司，亦曾在国企和国家研究机构浸润多年，曾出任大型项目经理、部门经理、工程总监、地区销售经理、总经理等职。

曾获IBM2000成就奖、OBM特别奖、《计算机世界》方案设计一等奖、全球华人讲师海选50强、中国十佳企业管理咨询大师、中国十大“商战名家”等荣誉。

著有《项目经理魔鬼能力训练》、《最新国际考证PMP入门必备》、《管理大师论创新》等著作。

在培训和咨询业建树卓著，擅长中高层经理综合管理能力、项目管理、谈判艺术、领导力和执行力、团队建设与沟通、创新与变革、思考力等领域，客户涉及各行各业的世界财富500强顶尖企业、政府等众多机构。

<<高手谈判技巧>>

书籍目录

前言第一章 谈判高手第一课为什么要谈判什么是谈判的筹码要有足够的心理承受能力善于表达，也会沉默高手输赢观：从我赢到双赢再到纳什均衡第二章 谈判的步骤和技巧准备：不打无准备之仗开场：搞好气氛，同时把对方揣摩一遍试探：聚焦双方的关注点议价：讨价还价，但价格不是全部突破：让步与化解僵局收尾：临门一脚要踢好第三章 谈判心理战术和临场谋略谈判中的心理效应如何通过肢体动作窥破对方心理如何让自己占据有利地位如何给对方制造压力周旋和相持的计谋推进和突破的策略回避和撤退的技巧电话商谈的制胜诀窍国际谈判：如何与外国人打交道第四章 哈佛谈判术——双赢攻坚制胜法哈佛谈判术及其目标把人和问题分开关注立场背后的利益开发互利的解决方案坚持使用独立标准借力BATNA进退自如总结

## &lt;&lt;高手谈判技巧&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：但双方在合资谈判中，对于投资的构成问题产生了严重分歧。

美方要求以商标、专利和专有技术等产权作为合资企业的投资构成，并指出这完全合乎中国的《合资法》。

中方思忖，如果这样的话，美方可以少掏钱、多拿股份，而且每年还照样可以分红。

美方代表据理力争、振振有词：“SE商标在国际上享有盛誉，这将有助于合资公司的产品销售。

这个商标在中国也已注册，必须受到保护，所以使用这个商标自然要付费。

”中方代表一时无语，低头翻阅着谈判文本。

过了片刻，中方代表慢慢说道：“贵方商标已在中周注册，理应受到保护。

没经授权，任何人无权使用，这点，我方完全赞同。

”稍作停顿，继续说道，“但是，该商标可能与合资无关。

上轮谈判中，我们已商定，合资企业产品的45%由贵方负责出口外销，55%由中方负责内销。

内销产品并不用贵方的商标，因此内销方面就不存在SE商标问题了。

而外销部分，既然由贵方负责，用什么商标，那是贵方的事，如贵方为了销售方便而采用SE商标，却让合资企业来‘埋单’，这有点说不过去吧？

”此番交谈后，轮到美方代表无语，面无表情，僵坐不动了。

中方代表趁热打铁，以攻为守：“从公平的角度来说，贵方在外销部分若用合资企业的商标，同样要支付费用给合资企业，您说对吗？

”美方代表说：“那么专利和专有技术呢，总得算钱吧？

”中方代表明白，谈判结果不可能是自己统统的赢、别人统统的输，便说道：“贵方的专利，大部分已经过期，未过期的可以考虑补偿。

而贵方的专有技术，对合资企业以及产品的发展关系重大，应该在后续的技术谈判中对细节加以研究，如确实有长远意义的，可以适当折算股份。

”

## <<高手谈判技巧>>

### 编辑推荐

《高手谈判技巧:哈佛双赢攻坚谈判术》：谈判桌上唇枪舌战。

强方坚守立场，咄咄逼人，誓要战胜对方。

弱方为避；中突，一退再退，利益尽失。

双方陷入僵局，谈判停滞不前，最终两败俱伤。

我们该怎么办？

有一种谈判。

它既注重谈判策略、谈判结果，也关心谈判过程、双方关系。

它是解决商贸、管理、采购、销售等谈判的独门利器。

它可以攻下你遇到的一切复杂的、高难度的谈判。

它让“我赢你也赢”的谈判至高境界从传说变为现实。

它就是——哈佛双赢攻坚谈判术。

不是谈判行家，缺乏临场技巧，现场呆若木鸡，合同陷阱丛生……财富百强企业的圆桌情景式课程，哈佛教案的经典引进，世界顶级公司职业经理人的言传身教，让你谈笑间定乾坤。

如何制订缜密的谈判计划？

如何组织理想的谈判班子？

如何让自己占据有利地位？

如何给对方制造压力？

基于双赢原则的哈佛攻坚谈判术，让您了解国际领先的谈判理念及手法，掌握相关的谈判策略与实战技巧，分析谈判心理和临场谋略，洞悉谈判桌上的各种伎俩及其辨识应对措施，成为进退自如的谈判高手不再是梦想！



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>