

<<如何靠谈判赚钱>>

图书基本信息

书名：<<如何靠谈判赚钱>>

13位ISBN编号：9787122122346

10位ISBN编号：7122122344

出版时间：2012-1

出版时间：化学工业出版社

作者：汤晓华

页数：228

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>

<<如何靠谈判赚钱>>

前言

<<如何靠谈判赚钱>>

内容概要

采购成本降低1%，利润甚至能上升10%以上！
而谈判对于降低采购成本至关重要。

本书围绕如何解决采购谈判中的难题，如何在谈判中获取优势，如何化解谈判僵局等采购业务员最关心的问题，提供实用的解决办法。

本书内容涵盖采购谈判实战策略、谈判不同阶段所需要用到的重要技巧、谈判的常见问题与错误、说服对方的原则与技巧等，既总结了日本与欧美采购谈判方面的重要经验，又符合中国实际应用中的文化与习惯，同时配有大量简单易懂的图表。

本书对采购业务员、采购经理和企业管理者有很大参考价值，是非常有助于提升采购谈判能力的参考书。

<<如何靠谈判赚钱>>

作者简介

汤晓华

现任北京买来利采购管理技术有限公司首席采购官。

采购与供应方面的杰出专家，清华大学教授联谊会成员。

具有非常丰富的采购与供应链管理咨询项目方案的设计与实施经验，理论与实践的成熟，总是让企业“拿来就可以用”。

已有近10万名采购经理接受过其系统的采购技术培训，其课程的实用性被广泛认同。

他不仅熟悉日本和美国先进的管理模式与采购技术，更懂得如何运用国外先进的采购管理模式与采购技术，帮助中国企业增加赢利。

从跨国企业诸如奔驰汽车、飞利浦、西门子，到国内企业诸如蒙牛、德力电器、烟台万华，都曾受益于汤老师的咨询与辅导。

他说，采购专家不应该局限于在采购管理咨询领域做出贡献，而应该广泛传播采购管理与谈判技术。

为此，他每年在清华大学承担超过60天的采购与供应链管理课程的教学任务。

他每年还给欧姆龙、AB6、施耐德、强生、福特汽车讲授“双不赢，就是双赢”的谈判课程，深受采购人员甚至销售人员欢迎。

擅长领域：战略采购管理、投资早期成本策划、投资早期采购策划、投资早期物流与供应链策划、供应商管理与评估技术、成本削减方法、双赢谈判策略。

<<如何靠谈判赚钱>>

书籍目录

上篇 与供应商谈判的理念与流程

- 第一章 谈判理念 /2
 - 第一节 采购谈判概述 /3
 - 第二节 采购谈判的要点 /6
 - 第三节 影响采购谈判的因素 /10
 - 第四节 决定谈判成败的关键 /12
 - 第五节 谈判的本质是沟通 /15
 - 第六节 建立谈判的基本框架 /20
- 第二章 谈判准备阶段 /24
 - 第一节 如何收集谈判信息 /25
 - 第二节 如何制定谈判议程 /29
 - 第三节 如何选择谈判方式 /33
 - 第四节 如何选择谈判风格 /35
 - 第五节 如何选择谈判地点 /38
 - 第六节 如何布置谈判会场 /41
 - 第七节 如何设定谈判目标 /42
 - 第八节 如何设定谈判底线 /46
 - 第九节 如何选择谈判人员 /49
 - 第十节 如何组建谈判团队 /53
 - 第十一节 如何进行模拟谈判 /55
- 第三章 谈判开局阶段 /58
 - 第一节 如何巧妙寒暄 /59
 - 第二节 如何创造良好的谈判气氛 /61
 - 第三节 如何掌握谈判开局的要点 /66
 - 第四节 如何进行谈判开场的陈述 /71
 - 第五节 如何在见面的瞬间赢得对方好感 /74
- 第四章 相互了解阶段 /79
 - 第一节 如何分析供应商的谈判心理 /80
 - 第二节 如何在谈判中运用语言技巧 /83
 - 第三节 如何在谈判中运用提问技巧 /86
 - 第四节 如何在谈判中运用回答技巧 /91
 - 第五节 如何在谈判中运用倾听技巧 /93
- 第五章 讨价还价阶段 /98
 - 第一节 如何识破供应商的报价技巧 /99
 - 第二节 如何在谈判中进行让步 /102
 - 第三节 如何把握让步的原则 /104
 - 第四节 如何在谈判中拒绝对方 /108
 - 第五节 如何使用“强硬”的谈判技巧 /111
 - 第六节 如何运用“声东击西”的谈判策略 /114
 - 第七节 如何运用“投石问路”的谈判策略 /116
 - 第八节 如何应付对方的威胁 /118
 - 第九节 如何识别对方的谈判手段 /120
- 第六章 谈判收尾阶段 /124
 - 第一节 如何运用合适的收尾技巧 /125
 - 第二节 如何对待不同的谈判结果 /127

<<如何靠谈判赚钱>>

- 第三节 如何达成谈判协议 /130
- 第四节 如何签订谈判合同 /132
- 下篇 与供应商谈判的策略与技巧
- 第七章 应对不同的谈判地位和方式 /136
 - 第一节 如何应对优势地位谈判 /137
 - 第二节 如何应对劣势地位谈判 /140
 - 第三节 如何应对势均力敌的谈判 /143
 - 第四节 如何取得分配式谈判的成功 /146
 - 第五节 如何在谈判中实现双赢 /151
- 第八章 说服对方的原则和技巧 /156
 - 第一节 如何巧妙运用赞美的力量 /157
 - 第二节 如何取得对方信赖 /160
 - 第三节 如何让对方透露关键信息 /163
 - 第四节 如何抓住对方要害 /165
 - 第五节 如何保全他人的面子 /168
 - 第六节 如何让对方无法说不 /171
- 第九章 远程谈判 /175
 - 第一节 如何通过电话进行谈判 /176
 - 第二节 如何通过网络进行谈判 /178
- 第十章 国际谈判 /182
 - 第一节 如何理解国际谈判的原则和特殊性 /183
 - 第二节 如何做好国际谈判的准备工作 /186
 - 第三节 如何在国际谈判中合理运用谈判策略 /189
 - 第四节 如何快速克服文化差异 /192
 - 第五节 如何与不同国家的人谈判 /195
- 第十一章 化解谈判中出现的问题 /200
 - 第一节 如何应对沟通障碍 /201
 - 第二节 如何应对内部冲突 /204
 - 第三节 如何处理谈判中的僵局 /208
 - 第四节 如何治疗谈判综合征 /212
- 第十二章 谈判的常见错误 /217
 - 第一节 急于接受对方的第一次报价 /218
 - 第二节 失败的沟通策略 /219
 - 第三节 死守既定方案 /222
 - 第四节 谈判中的其他常见错误 /225
- 后记 /229

<<如何靠谈判赚钱>>

章节摘录

版权页：插图：现代心理学家们的研究表明：人类的行为并不是理性与感情两种力量的冲突，不是头脑与心灵的对抗，而是两者的结合。

所以，一个优秀的谈判者要抓住影响人类行为的那些共有的要素，越能抓住这些共性，就越能清楚地理解对手的需要，这正是谈判成功的关键。

决定谈判成功的最关键要素可以分为以下三方面：正确认识谈判、端正谈判态度、怀抱必胜信念。

一、正确认识谈判谈判者应当是能够把握全局的人，他不能把谈判当成游戏。

如何才算是正确认识谈判？

美国谈判学会会长、著名律师杰勒德·尼尔伦伯格在《谈判艺术》一书中阐明：“谈判的定义最为简单，而涉及的范围却最为广泛，每一个要求满足的愿望和每一项寻求满足的需要，至少都是诱发人们展开谈判过程的潜因。

只要人们为了改变相互关系而交换观点，只要人们是为了取得一致而磋商协议，他们就是在进行谈判。

谈判通常是在个人之间进行的，他们或者是为了自己，或者是代表着有组织的团体。

因此，可以把谈判看作人类行为的一个组成部分，人类的谈判史同人类的文明史一样长久。

”很多身经百战的谈判专家对谈判的总结是：“谈判是一个双方求取共识、集结共同利益、心和心互动的过程。

”谈判是一种智慧，谈判是一种艺术，可以说，小到我们身边的一件小事，大到中国加入WTO，都是一个谈判的过程。

<<如何靠谈判赚钱>>

媒体关注与评论

企业竞争中获益最大的潜在机会，就存在于采购与供应商的管理之中。这是所剩的最大的未开发的领域，没有什么领域像该领域一样被人忽视。

“采购绩效提升特训营系列”图书是提高采购管理获利能力的方法来源。

——联想集团全球供应链管理高级副总裁 乔松采购管理职能一直是影响公司成功和赢利能力的关键因素，如果企业尚未掌握核心资源和缺乏技术，为了确保成本领先优势，建构一个高效的采购管理系统极其必要。

“采购绩效提升特训营系列”图书会系统性地帮助企业提高采购管理能力。

——汉江集团总经理 胡军采购是一个赚钱的部门，不仅在战术上可以削减采购成本、提升赢利水平，而且在战略上可以提升公司的核心竞争能力。

“采购绩效提升特训营系列”图书可以有效地帮助采购人员提升专业水平。

——海信集团青岛海信电器股份有限公司副总经理 田野能力提升之道，是学习。成功者一定喜欢学习，也善于学习；而通过静心阅读合适的书籍则是重要的学习方式之一。

“采购绩效提升特训营系列”图书既可解答采购新手面临的困惑，也可提供给资深采购人员更多的思路，可谓采购人员提升采购专业和管理水准的利器。

——上海盛大网络发展有限公司供应链管理高级总监 刘健我参加过许多世界级的培训，但都没有像汤晓华老师的授课那样深刻透彻、那样发人深省、那样让人受益良深。他给我们传授的是极其实用的采购技术，更是系统的采购管理哲学。

“采购绩效提升特训营系列”图书凝聚着他多年授课的精华，读这些书，胜做十年采购。

——深圳大富科技股份有限公司副总经理 原IBM采购（中国）有限公司全球采购部采购经理 邓卫红

<<如何靠谈判赚钱>>

编辑推荐

《如何靠谈判赚钱(超值图解版)》编辑推荐：实战领域知名专家亲笔撰写，拿来就能用，联想集团、汉江集团、盛大网络等众多企业高管联袂推荐。

如果说“采购是赚钱的部门”，那么谈判则是赚钱最快的途径之一。

我们可以在一分钟内失去几万、几十万、几百万，甚至失去更多，也可以在一分钟内得到这些。

谈判的准备中，了解对方在乎的问题和条款；谈判的过程中，利用对方在乎的条款，从而掌控谈判，为企业赢得最大利益。

<<如何靠谈判赚钱>>

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>