

## <<中国人的优势谈判>>

### 图书基本信息

书名：<<中国人的优势谈判>>

13位ISBN编号：9787301208212

10位ISBN编号：7301208219

出版时间：2012-7

出版时间：北京大学出版社

作者：林伟贤

页数：167

字数：160000

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>

## <<中国人的优势谈判>>

### 前言

《谈判艺术》自2006年9月出版以来，一直受到很多业内人士的关注。

在这期间，我收到了很多读者以及学员的反馈，这里面有表达对图书以及课程的喜爱和感激之情的，也有向我咨询在运用谈判理论过程中的困惑和疑虑的。

我能从这些反馈中深深感受到他们对图书提出的更高期望。

在此，我向这些最可爱的读者们所给予的关注和支持一并表示感谢。

面对这本书所取得的成绩，除了让我激动、兴奋之外，更多的是让我冷静、反思。

在这么多年的培训经历中，我看到了太多因为谈判失误所带来的损失，小则几万，大则甚至直接影响到公司的运营。

究其原因，一方面是因为学员和读者在运用过程中不够灵活，缺少举一反三的习惯；另外一方面是因为很多谈判理论本源于国外，很难直接放在中国的商业环境中去运用。

这促使我在出版《谈判艺术》后的这六年时间里，不断去收集各个方面的案例，力争让优势谈判的体系更加完善，更适合中国人的谈判习惯与思维模式。

这本《中国人的优势谈判》也是在这个思路下，得以问世。

关于此书，不想再多说什么，我只想对这么多年来支持过实践家，以及那些关注过优势谈判的朋友们由衷地说声谢谢！

让我们一同见证中国企业的茁壮成长与壮大！

## <<中国人的优势谈判>>

### 内容概要

谈判无处不在，向客户推销产品、和老板谈加薪、交警说你违规了、孩子要买昂贵的玩具、妻子想买名牌手包、买房、租房、……这些都需要谈判，谈判充斥我们生活的角角落落。

有人通过谈判，用14万元的价格租下了开价32万元的办公室；通用汽车的采购部经理，上任半年，就通过谈判为公司节约20亿美元；……

但，你是谈判达人吗？

当你准备学习一些谈判技巧，却发现流行的谈判理论都来自国外，由于文化的差异，理论总是和我们的文化、法律和习俗等相去甚远，案例更不贴近我们的生活，技巧用起来总是那么别扭。

林伟贤老师完美打造了中国人的优势谈判理论体系。

书中丰富的理论和大量真实的案例，揭露了谈判中的各种游戏规则，详细解释了中国人谈判中的各类技巧和机关，从而让读者在谈判中应付自如，实现双赢的谈判。

本书内容精炼，技巧实用，紧贴中国人的实际，是中国人学习谈判谋略的最佳读本。

## <<中国人的优势谈判>>

### 作者简介

林伟贤

亚太地区商业模式第一人、实践家教育集团董事长。

林老师一直悉心研究谈判理论和实战案例，并将成果付诸于实践。

针对中国缺乏本土优秀谈判理论的现实，他融汇中西方的谈判理论，将优势谈判理论中国化，使之与中国人的文化习俗、法律法规、思维特点和谈判规则完美融合。

林老师的谈判课程广受来自各行各业的学员的推崇。

林老师是一位成功的企业家，经他指导的企业，很多都在短期内取得了非凡的进步并被众多媒体关注和报道。

他曾受邀作为中央电视台《赢在中国》节目的特邀嘉宾，他极具感染力的演讲使全场气氛达到沸点。

林老师是一位备受尊敬的慈善代表，他全心于公益事业，援建了多所希望小学，把爱和希望传递给了更多的人。

## <<中国人的优势谈判>>

### 书籍目录

- 第一章 双赢的谈判才是成功的谈判
  - 第一节 谈判无处不在
  - 第二节 你知道怎么计算谈判的价值吗
  - 第三节 谈判是为了满足对方的需求
- 第二章 你是一位优势谈判者吗
  - 第一节 给自己做个测评
  - 第二节 优势谈判者的特质
- 第三章 优势谈判的基本原则
  - 第一节 不要放弃你本应主张的权利
  - 第二节 谈判需要不断地练习
  - 第三节 六种你不能忽视的力量
- 第四章 谈判桌上的众生相
  - 第一节 用做人与做事两个层面将客户分类
  - 第二节 用果断和情绪把客户分成四种风格
  - 第三节 了解各国人谈判特点
- 第五章 做好谈判前的准备
  - 第一节 要有一个无比清晰的目标
  - 第二节 搜集什么样的信息对谈判最有利
  - 第三节 发挥团队的力量
- 第六章 优势谈判的开场策略
  - 第一节 优势谈判初体验
  - 第二节 谈判的四个要件
  - 第三节 几种开场策略
- 第七章 优势谈判的中场策略
  - 第一节 挤压法
  - 第二节 不要主动分摊价差
  - 第三节 检查烫手山芋
  - 第四节 通过假设得到答案
  - 第五节 交换条件
  - 第六节 蚕食鲸吞
  - 第七节 善用时间压力
- 第八章 谈判不可能一招制胜
  - 第一节 给自己找一个上级
  - 第二节 破解黑脸白脸策略
  - 第三节 识破对手的谈判伎俩
  - 第四节 用迂回法解决僵局
  - 第五节 让步的艺术与门道
- 第九章 三类谈判的制胜策略
  - 第一节 查明底细, 各取所需
  - 第二节 如何进行简短的谈判
  - 第三节 如何处理冗长的谈判
- 第三节 如何完成高额谈判
- 后记

## <<中国人的优势谈判>>

### 章节摘录

版权页：谈判场上的每一个人，都可能有自己不同的谈判方式，不可能一套谈判技巧，适用于所有的人。

所以，我们要掌握更多的谈判技巧来面对更多的人。

孔子说：“己所不欲，勿施于人。”

”这句话的意思其实只有一半正确，你自己不想要，并不代表对方不想要；你自己不需要别人赞美，不代表对方就不需要别人赞美；你不喜欢团队活动，不代表对方就不需要团队活动；你不喜欢应酬，不代表对方就不希望应酬；你对数字没有概念；不代表对方也对数字不在意。

所以，我们在谈判的时候，应该把这句话修正一下。

以前叫己所不欲，勿施于人，现在我们把这句话改为：人之所欲，施之于人。

意思是我们首先要了解我们的客户到底是一个什么样的风格。

客户的风格，可以从两个层面上来分析，一个是他果断与否这个层面，果断还是不果断，积极还是不积极，强势还是不强势，等等；第二个是情感的层面。

也就是从做事和做人层面上判断这个人是以人为主，还是以事情本身为主。

针对一个顾客，要从两个方面去了解他的风格。

做事就看他的果断面，做人就看他的情感面，从这两个层面来分析他谈判的风格。

果断的客户的特质有以下几点：1.果断的客户想快速地把生意谈好。

2.果断的客户做决定速度非常快，这些人就是要闪电战。

他们喜欢立刻以最快速、迅雷不及掩耳的速度来解决问题。

3.果断的客户希望说服别人。

你遇到一个果断的顾客，在某些层面上就要把做决定的权力，交到他的手里去，让他去做决定。

4.果断的顾客，因为做事情很快，所以他的注意力集中在同一件事情上的时间很短。

他现在关注的是这件事，如果你没有把握住，或者在这个时间迅速跟上的话，后面他可能已经对这件事情不关心了。

果断型的人最怕遇到慢性子的人。

所以他干脆就放弃了，不想再谈了。

当你遇到果断型的客户时，如果对方很果断，马上就要做出一些决定，你一定要趁他的注意力还集中在这件事上的时候，他的焦点还在这里的时候，立刻解决这个问题。

否则时间过了，你就来不及了。

具体来说，以下两点应该注意：第一，遇到果断型的人，一定要配合他的节奏，一定要配合他的速度。

第二，要了解你的谈判对手，是不是感情很充沛的人。

越是倾向用右脑思考者，越有创造力，越可能关心别人。

当你跟这样的人谈判的时候，其实起决定因素的往往不是你们谈判结果价格的高低，而是你跟这个人到底有多么亲密。

谈判是以情感的部分决定最后的结果，而不一定是由这个事情本身决定的。

人有两种，一种是靠左脑思考的人，一种是靠右脑思考的人。

右脑思考的人，比较感性，对人比较关心；左脑思考的人，比较理性，对事比较关心，而且黑白分明。

如果你看到一个人，他扎了一根长长的辫子，留两撇胡子，他的这种特征就直接告诉你，这个人是感性型的，他比较浪漫。

如果你今天遇到一个人，穿西装打领带，一丝不苟，眼光炯炯有神。

这个人就是理性型的。

一个人说话手舞足蹈，脸上开花，这种人就是感性型的人。

如果你面对的是感性型的人，当然要先跟他从情感的层面来谈；如果是理性型的人，就要从事情本身，从结果来谈。

## <<中国人的优势谈判>>

其实你稍微看一下就知道，每个人是不一样的，判断谈判对象是理性型还是感性型的人也并不是很难。

其实所有的客户，都可以划分为四种风格。

第一种风格，果断又不带情绪，我们称这种人为实际型的人。

第二种风格，虽然果断，可是有情绪，我们称这种人为外向型的人。

第三种风格，不果断，且情绪化，我们称这种人为和善型的人。

第四种风格，既不果断，又不情绪化，我们称这种人为分析型的人。

实际型，又称为务实型。

这种人很乐意学习，以结果为导向。

任何谈判，都只看最后的结果。

如果结果是他要的，他就谈，他就会给出条件；如果结果不是他要的，你给他再多的东西都没有用。

实际型的人最讨厌讲得天花乱坠，而且跟他乱开玩笑的人，因为他觉得他的时间非常宝贵，你跟他浪费时间，他会受不了。

实际型的人分秒必争，一分一秒都在做事情，连在高速公路开车的时候，都要听录音带学习，同时还能联络顾客。

实际型客户有以下几个特征：1.他可能会过滤电话，一般人他不跟你谈，如果你是重要人物、重点人物，他就跟你谈。

2.他跟你谈工作的时候，会在很正式的环境，因为大家就是来做事的。

## <<中国人的优势谈判>>

### 后记

谈判是门艺术，是你实现自己梦想的一个重要工具，是让你在跟别人交往、沟通的时候，突破自己的关键。

所以，谈判时绝对不要轻易地让步。

你要跟对方讲：“让不让步对你不重要，可是对我很重要，因为我很坚持，我拥有最好的东西，我们是最棒的，我们可以提供给你最美好的未来。

”

## <<中国人的优势谈判>>

### 编辑推荐

《中国人的优势谈判》编辑推荐：向没有优势的谈判说“NO”！  
亚太地区商业模式第一人林伟贤老师手把手教会你如何利用自己的优势向所有的谈判结果说“YES”！

《中国人的优势谈判》作者林伟贤对谈判理论和实战案例有精深的研究，并具有丰富的实践经验。作者一直在培训第一线推广优势谈判理论，其课程广受来自各界学员的欢迎。作者将西方经典的谈判理论和中国的实际相结合，融入了中国的文化、习俗和法律环境，归纳出了更符合中国人特点的优势谈判理论。这是中国人学习谈判的优秀读本，是成为谈判达人的最佳指导书。

<<中国人的优势谈判>>

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>