第一图书网, tushu007.com

<<赢在谈判>>

图书基本信息

书名：<<赢在谈判>>

13位ISBN编号：9787807287384

10位ISBN编号：7807287381

出版时间：2008-12

出版时间：广东经济

作者：王剑飞

页数：196

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

前言

随着知识经济时代的到来，全球范围内的经济竞争更加激烈。
许多项目的合作或交易正在走出国门，无论在价格、义务与责任以及其他方面，都需要通过谈判合作沟通，赢得发展。
谈判高手们也面临着国际谈判精英的严峻挑战。
可是，许多人是身不由己地被时代大潮推到了风口浪尖，仓促上阵也许能赢个一招半式，但要想长久地为自己争取到最大利益，恐怕是天方夜谭。
那么，如何才能掌握最好的谈判方法和手段，从谈判中获得自己想要的呢?谈判是一项综合复杂的系统工作，谈判人员需要具有广博的知识、雄辩的口才、灵敏的思维。
特别是商务谈判，和其他谈判相比，更加重视谈判的经济效益，双方都会围绕各自的利益针锋相对，寸利必得。
要想成为赢家就必须了解和掌握国际商务谈判知识和相关的原则、方法，在实践中锻炼自己的能力，那样才能游刃有余，运用谈判策略和技巧，艺术地处理复杂的商务活动。

内容概要

本书从打造新的谈判观念、走出单赢的死胡同到做好谈判准备、打造优势谈判等方面做了比较系统的阐述。
重点强调了在能保证自己利益的同时，还能让对方有赢得谈判的感觉。
书中集领先的谈判理论与作者亲身实践于一体，把如何控制谈判局面，掌控与不同文化、不同类型的谈判对手谈判成交技巧融于一些生动形象的案例中，条理清晰、生动形象，为人们快速明了地理解和学习、尽快成为谈判高手提供了指南。
需要指出的是：本书并不是单纯地教会你一种方法，而是帮助你开阔视野，使你的思维产生一个大的飞跃；明白谈判不是靠理解概念和单纯地一招一式地机械模仿可以奏效的；只要有合作的诚意，每个人都可以通过认真学习谈判艺术、在社会这个大舞台上实践和创新、潜心积累谈判经验而成为杰出的谈判者，如此，不但能够轻松又迅速地达成共赢目标，而且还能为自己赢得把握幸福人生的决定力量。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

王剑飞，1995年从中医药大学毕业后就进入行销界。
1996年6月进入广东南方李锦记公司。
经历几多辛酸，几多苦楚，用1年的时间突破个人收入300多万。
他曾受多位世界大师的特训，也曾与国际知名培训师同台。
近年来，他致力于系统理论与实践管理及大型连锁企业开办方式的研究，同时担任多家大中型企业的顾问和训练师。
多年来，其培训人数已经超过10万人次。
他的人生理念是：“ 对人有益、对己无愧、对事圆满 ”。
以爱与支持的精神帮助受训学员突破人生及事业的障碍，获得最均衡圆满的成就。

<<赢在谈判>>

书籍目录

序前言第一章　谈判能促进双方的合作与发展　一、谈判无处不在　二、只有通过谈判才能得到自己想要的　三、谈判是赚钱最快速的方式　四、打造优势谈判——赢得发展动力第二章　打有准备之仗　一、商务谈判人员素质和能力要求　二、不可忽视的谈判重要因素　三、巧妙搜集对方的信息　四、准备充分的谈判资料　五、组建强有力的谈判团队第三章 优势谈判开局：谋取谈判的主动权　一、营造谈判氛围　二、让对方迫不及待想见到你　三、绝不接受对方的第一次报价　四、敢于开出高于自己期望的条件　五、学会大吃一惊　六、围绕对方报价界定目标　七、无论买和卖，都要让对方感觉到你很不情愿第四章 优势谈判中局：保证谈判向有利于自己的方向发展　一、不要告诉对方你有决定权　二、善用黑、白脸策略　三、先同意，后反驳，化解谈判障碍　四、多种选择，打破僵局　五、巧用策略，识破不当手段　六、千万不要一步让到位门　七、如果自己先让步，一定要对方给予回报第五章　优势谈判终局：让对手感觉赢了谈判　第六章　在实践中实现双赢

章节摘录

第一章　谈判能促进双方的合作与发展一、谈判无处不在提起谈判，我们便会想起《战国策》中旁敲侧击而说动赵太后的触龙，《三国演义》中“以三寸不烂之舌敌百万雄兵”的诸葛亮，“重庆谈判”中置个人安危于度外的毛泽东，“万隆会议”上“求同存异”的周恩来……的确，在人们的印象里，只有那些与战争、领土、民族等重大问题有关的矛盾冲突，以及不同派别为达成某种协议的会晤、为避免武装冲突的协商等才是谈判。
谈判似乎总是与伟人、名人的雄才大略连在一起，是政治家、外交家、军事家、商人们的专利，平民百姓则很难企及。
固然，那些在正式场合下，有准备、有步骤地为寻求双方的协调一致，并用书面形式予以反映的协商过程是谈判。
它具有阶段性、程序性、正规性以及能够产生法律性责任等特点。
但是，自从有了人类社会，谈判就存在于人类活动的各个方面。
而今，随着社会的发展，谈判涉及的范围更加广泛。
谈判也如“旧时王谢堂前燕，飞人寻常百姓家”。
只要有需求、有分歧、有冲突、有矛盾，就需要谈判。
只要通过与他人的协商、交流能够满足自己的需求，都可以进行谈判。
国事、家事、天下事，事事皆可谈。
谈判在每个人的身边谈判就是人们为了改变彼此的关系，满足各自的需求，进行相互协商并争取达成一致意见的行为。
谈判的目的就是从那些你需要的人中得到帮助，竭尽所能地获得他人的好感，并从他人手中得到我们想要的东西。

媒体关注与评论

全世界赚钱速度最快的方式就是谈判。
——罗杰·道森成功不只是垂青那些受过良好教育、埋头苦干的人，更垂青那些既有才干又有谈判能力的人，因为他们更清楚如何去得到他们想要的东西。
认真学习《赢在谈判》，你也能成为这样一种人。
——远东控股集团董事局主席、2007年度中国十大品牌人物 蒋锡培谈判已经融入每个人的生活中，它不仅仅是危机处理的艺术。
实际上，任何时候当需要跟别人面对面严肃地讨论一件重要事项时，你就已经在谈判了。
如何实现“赢在谈判”，相信《赢在谈判》会给你答案。
——曾任外交部发言人、中国常驻联合国大使，现任世界知识出版杜总编辑 沈国放谈判是一块需要用知识和勤奋来经营的土地，其目的在于从那些你所需要的人之中得到帮助，竭尽所能地去获取他人的好感。
并从他人手中得到我们所要的东西，从而实现共赢。
——格兰仕集团董事长兼总裁 梁庆德《赢在谈判》从开场谈判策略、中场谈判策略到谈判结束，集国际领先的谈判理论与作者亲身实践于一体，浑然天成，条理清晰，为你迅速成为谈判高手提供了最佳指南 ——中国人民解放军三军仪仗队大队长 刘士胥谈判者要学会适应不同的谈判阶段，调整沟通风格，并尽可能地照顾双方利益，在自己得到满足的同时，也要让对方有赢的感觉。
而《赢在谈判》就将告诉你;如何才能在谈判中挥洒自如、获得共赢达成双方最理想的结果。
——lBF中国个人晶牌委员会秘书长、北京大学博士后 徐浩然谈判不应该是零和博弈，而是双方不断寻求共同点，直到取得满意结果的过程。
相信《赢在谈判》可以使你熟练掌握关于谈判的原理、策略及技巧，实现赢在谈判! ——欧派厨柜集团董事长 姚良松

第一图书网, tushu007.com

编辑推荐

全世界赚钱速度最快的方式就是谈判。
——罗杰·道森

第一图书网, tushu007.com

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