

<<中国式谈判>>

图书基本信息

书名：<<中国式谈判>>

13位ISBN编号：9787811207927

10位ISBN编号：7811207923

出版时间：2010-7

出版时间：李经康 汕头大学出版社 (2010-07出版)

作者：李经康

页数：148

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>

<<中国式谈判>>

前言

“海基会”董事长辜振甫带团到新加坡，和“海协会”谈判两岸事务之后，返回台湾地区时，曾经语重心长地说：“我们需要培养谈判人才。”

这些年来，谈判已经成为一种风气。

大家热衷于以谈判来解决各种各样的问题，导致台湾地区和世界各地谈判的机会日益增多。

但是我们从来不觉得缺乏谈判人才，唯独一碰到祖国内地的谈判人员，马上兴起缺乏谈判人才的感叹，能不值得深思吗？

我们有的是谈判人才，足以和世界各地的人相抗衡。

我们却又缺乏谈判人才，不足甚至于不敢和祖国内地的人当面谈判。

乍听起来，此话好像前后矛盾，细心一想，道理却十分简单。

我们学会了西方那一套谈判术之后，似乎已经忘掉了自己原有的谈判智慧，才会造成这种困窘，陷入这种苦境。

我们自作自受，又能责怪谁呢？

<<中国式谈判>>

内容概要

《中国式谈判》作者从多年来所累积的丰富销售经验中，提炼出谈判技巧，使读者洞悉“是”就是“不是”、“完全的称赞”是“完全的拒绝”，以及“弃车保帅”、“穷兵莫追”、“以退为进”等谈判技巧，熟练操作“观心术”。

<<中国式谈判>>

作者简介

李经康，台湾营销界奇才，曾被台湾《商业周刊》评为“超级业务员”。17岁时，他父亲经营失败，家道衰落，历尽人情冷暖，从此立志“发财”，重建家园。为了谋生，他摆过地摊。第一天，他的销售成绩为零；两个月后，成了销售高手：为了锻炼意志，他苦练拳击。两年后，成为奥运会代表队的入选队员。从事销售工作后，凭借个人的能力和努力，他在一年内从基层员工升任业务副总，两年内，个人资产累积达三千万新台币：他曾任台湾“巨东建设”副总经理、台湾“力霸建设”经理、“大安”加盟店总经理，现任台湾伺服网路科技公司总经理。

<<中国式谈判>>

书籍目录

曾仕强教授序一 中国人的点头学，博大精深平鑫涛先生序二 不断向前跑的人自序请坐好商量智慧篇
中国人共同的性格弱点谈判要戒急用忍博大精深的点头学匹夫无罪，怀璧其罪中国人谈判很“老庄”
？
形兵之极，至于无形由小看大，从小费谈起行动篇谈判也要“难得糊涂”？
有钱人不拘小节，但拘小钱“有关系”就“没关系”？
一半靠听力，一半靠默契虚实篇“阴阳语言”的虚实满足杀价快感的学问高手过招——以“德”服“
术”决胜千里在“德术”之间围师遗阙的平衡谈判策略篇“买卖靠认识，认识也杀熟道理放两边，伦
常摆中间以退为进的谈判策略情理法乎？
法理情乎？
谈生意与走江湖电话谈判的弊病

<<中国式谈判>>

章节摘录

这时候，管理员总会好说歹说把他们劝离。

其中，有位年轻的太太带小孩过来荡秋千，却二度被请走。

心有不甘之余，她改变战略，白天不行，晚上来总可以吧！

晚上的管理员和白天的管理员不同，这下总可以过关了吧！

没想到她才一进入社区，管理员立刻迎面而来：“太太，我们这里是私人社区，原则上不对外开放。外人不得使用游乐设施。

请你离开好吗？

”“我是这里的住户，你干吗要赶我走？

”“我在这里任职管理员已两年多了，每一位住户我都认识。

我很清楚，你根本不是我们社区的人。

”“难怪不认识我，我是前几天才搬进来的。

”“好！

那就请你告诉我尊姓大名，住几号几楼，我打电话上去确认。

”这位太太一听，计谋被揭穿，只好改变战略：“外面的牌子明明写得很清楚，这里是开放空间，任何人都可以进来的。

何况我只是带小孩子来荡荡秋千而已，为什么你们总是找我麻烦？

”“开放空间并不表示是公共场所，何况这里每位住户每个月都交纳几千元管理费。

如果连没交过钱的人也可以自由进出及使用游乐设施，那我们保安人员该如何对住户交代，住户又何必请保安人员？

”一席话说得这位太太辞穷理屈。

但她还是很不甘心，于是拉高了嗓门吼叫：“你们这些人就会拿着鸡毛当令箭。

你看，小孩子玩得多开心，你非要让他心里不痛快，到底有没有良心？

”

<<中国式谈判>>

媒体关注与评论

最符合中国人思维特点的谈判术本书内容由经康这位年轻的老手推演出来，在它的背后，有十分周密的谈判之道：越用越熟练，越用越有效。

——曾仕强（中国式管理专家，台湾交通大学教授）没有艰涩难懂的理论，只有千锤百炼出来的例证经康是从基层爬起来的人，懂得每一个阶层的语言。

在他这本新书中，他将自身这些年来的商业谈判经验，在整理锤炼后慷慨地与读者们分享。

在目前这样一个容易被淘汰的社会中，跟着李经康双倍的步伐，相信读者必能找到快速进步的方向！

——平鑫涛（台湾皇冠文化集团发行人）同一个民族，具有共同的思考特质本书不仅解释了中国人的商业谈判特质，而且可以观察出一个中国人的“表里”及“出招”方式。

——李经康（最成功的华人推销员）

<<中国式谈判>>

编辑推荐

《中国式谈判》：用自己的脑袋，做自己人的生意！
最成功的华人推销员，他什么都能卖掉，简单高效，来自销售实战的本土商业谈判指导！
绝不同于外版舶来品的教条说教！
能对销售人员的业务能力提升起到立竿见影的效果！

<<中国式谈判>>

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>