

谈判的艺术

TANPAN DE YISHU  
RUHE TONGGUO TANPAN  
YINGDE NIXIANGYAO DE YIQIE



只要掌握和运用好谈判的技巧，你就能成功地谈成任何事情。

中国商业出版社

[谈判的艺术\\_下载链接1](#)

著者:张然

出版者:中国商业出版社

出版时间:2013-4

装帧:平装

isbn:9787504480088

《谈判的艺术:如何通过谈判赢得你想要的一切(畅销珍藏版)》针对每一具体情景选择适当的谈判技巧、随机应变,使用高明的谈判策略以保证自己的利益,并带来双赢的结局。事实上,每个高明的谈判专家并非天生,每个人都能通过认真学习谈判艺术、潜心积累谈判经验而成为杰出的谈判者。当你学会了谈判,在生活各方面你都能争取到更多!

作者介绍:

张然,女,祖籍辽宁,北京师范大学文学学士,曾在美国学习工作,从事出版行业多年。曾主持策划多部畅销书作品,出版过多部励志图书,其中包括《现代礼仪规范读本》《压力决定动力》等系列图书。

目录:第一章 口中乾坤,街头谈判无处不在

- 1.谈判,和你想的不一样
- 2.鸿门宴:饭局决定格局
- 3.三顾茅庐:谈出来的天下
- 4.舌战群儒:舌尖上的兵马
- 5.杯酒释兵权:兵不血刃的谈判术
- 6.砍价:生活中无处不在的谈判
- 7.升职加薪:做好与老板达成共识的沟通
- 8.商业交涉:
- 9.谈情说爱:让幸福手到擒来

第二章 读懂人性,谈判常识比专业更重要

- 1.世故:人生最要紧的是人情
- 2.客套:懂点儿应酬好沟通
- 3.爱好:重视对方的兴趣
- 4.和气:学会为人又不得罪人
- 5.知难:以无理对无理
- 6.借力:“顺水推舟”的阻力最小
- 7.包容:没有人喜欢被怪罪
- 8.守拙:不要表现得比别人更聪明
- 9.底线:别突破对方的心理防线

第三章 摸透意图,成功的谈判从倾听开始

- 1.知己知彼,百战不殆
- 2.90%的信息靠耳朵获取
- 3.在对话中掌握客户的个性
- 4.判断对方是否有决定权
- 5.学会倾听,读懂暗示
- 6.换位思考更易于理解对手
- 7.找准成功谈判的切入点

第四章 攻克心防,把话说到对方的心坎上

- 1.攻心,才是说服成功的关键
- 2.不说超乎对方想象的事
- 3.赞美一句话打赢一场仗
- 4.像谈恋爱一样谈判
- 5.用幽默提升你的信任度
- 6.说出精准数字与信息
- 7.任何时候不踏进谈话禁区

第五章 气场为王,用你的磁场赢得朋友、震撼对手

- 1.心平气和万事通
- 2.用你的人格魅力征服对方
- 3.从开心、交心到关心
- 4.学会调节自己的心情

5.正能量助你获取谈判优势

6.在气势上压倒对方

7.把对方的秘书变成帮手

8.大气场者都是“愚者”

## 第六章 讨价还价，博弈中看谁更有忍耐力

1.读懂谈判桌上的众生相

2.掌握讨价还价的策略

3.软磨硬泡，攀缠到底

4.底牌只会在最后一刻掀开

5.用把柄牵制谈判对手

6.拖延时间，争取有利时机

7.利益不在于多少，而在于平衡

8.不要在立场上讨价还价

9.尽量让对方说“是”

## 第七章 进退玄机，准确判断让步的时间

1.如何减少让步的幅度

2.学会应对谈判僵局

3.走出谈判困境

4.别让谈判走进死胡同

5.把握时机，转换话题

6.识破对手的谈判伎俩

7.随时准备离开

## 第八章 中场交涉，远离对抗性谈判

1.绝不在第一时间成交

2.避免对抗性谈判

3.客户看重的是价值，而非价格

4.让对方先做出承诺

5.减价，谈判中只能向下

6.谈的是利益，而不是关系

7.隐藏你的真实意图

8.诱导对方说出实情

## 第九章 谈判策略，用战术轻松搞定对手

1.投桃报李，让对方步步登高

2.用蚕食策略提升议价能力

3.以“理”为中心，“情”是拿来讲理的

4.声东击西，故意透露假消息

5.让你的对手看到利益

6.巧用激将法，请将不如激将

7.虚张声势，让对手错误决策

## 第十章 表面屈就，让对方感到自己赢了

1.提出夸大要求，勉强让步

2.诱导对手下定决心

3.与大客户谈判的技巧

4.巧用对方的冲动心理

5.书面文字让对方更放心

6.重视谈话的结束语

7.一定要祝贺对方

8.谈妥之后别忘了告别

• • • • • ([收起](#))

[谈判的艺术\\_下载链接1](#)

## 标签

经典

口才

处世

商业

职业规划

樱姿化妆品

创业

企业管理

## 评论

感觉内容不是十分的精简和深刻，但是读了之后也看到了之前没有顾虑到的一些方向很问题，也算有所收获。

-----  
垃圾，没有一点干货

-----  
[谈判的艺术\\_下载链接1](#)

## 书评

无论你是一位谈判新手，还是久经商场的谈判老手；无论你是一位家庭主妇，还是一位大学生；无论你是无意间发现了这本书，还是经朋友介绍开始关注到这本书；无论你是在第一时间就发现了这本书，还是很多年后才看到。相信我，朋友，这本书会为你开启一个新的视野，只要你静下心来...

-----  
谈判面对的是活生生的人，  
只要有人在就会有不同的性情存在。谈判不止考验一个人掌握了多少谈判技巧，还在于能够读懂人的本性，从人的本能出发，掌控谈判大局！

-----  
[谈判的艺术 下载链接1](#)