

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考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](#)