

# 谈判



[谈判\\_下载链接1](#)

著者:刘必荣

出版者:时报出版

出版时间:2003-11

装帧:平装

isbn:9789571323152

《谈判》讲述的是丰富而经典的谈判大师手记，真实而有影响力的案例剖析。王牌谈判大师罗杰·道森通过独创的优势谈判技巧，教会你如何在谈判桌前取胜，更教会你如何在谈判结束后让对手感觉到是他赢得了这场谈判，而不是他吃亏了。无论你的谈判对手是房地产经纪、汽车销售商、保险经纪人，还是家人、朋友、生意伙伴、上司，你都能通过优势谈判技巧成功地赢得谈判，并且赢得他们的好感。你手上的这本书是由国际首席商业谈判大师罗杰·道森集30年的成功谈判经验著述而成，书中有详细的指导、生动而真实的案例、权威的大师手记和实用的建议，为你提供走上富足人生的优势指南。优势谈判——一位王牌谈判大师的制胜秘诀！

作者介绍:

目录: 引言 什么是优势谈判  
第一部分 优势谈判 步步为营1  
第1章 开局谈判技巧  
1. 开出高于预期的条件  
2. 永远不要接受第一次报价

- 3.学会感到意外
- 4.避免对抗性谈判
- 5.不情愿的卖家和买家
- 6.钳子策略

## 第2章 中场谈判技巧

- 1.应对没有决定权的对手
- 2.服务价值递减
- 3.绝对不要折中
- 4.应对僵局
- 5.应对困境
- 6.应对死胡同
- 7.一定要索取回报

## 第3章 终局谈判策略

- 1.白脸—黑脸策略
- 2.蚕食策略
- 3.如何减少让步的幅度
- 4.收回条件
- 5.欣然接受

## 第二部分 巧用策略坚守原则

### 第4章 不道德的谈判策略

- 1.诱捕
- 2.红鲱鱼
- 3.摘樱桃
- 4.故意犯错
- 5.预设
- 6.升级
- 7.故意透露假消息

### 第5章 谈判原则

- 1.让对方首先表态
- 2.装傻为上策
- 3.千万不要让对方起草合同
- 4.每次都要审计协议
- 5.分解价格
- 6.书面文字更可信
- 7.集中于当前的问题
- 8.一定要祝贺对方

## 第三部分 解决问题化解压力

### 第6章 解决棘手问题的谈判艺术

- 1.调解的艺术
- 2.仲裁的艺术
- 3.解决冲突的艺术

### 第7章 谈判压力点

- 1.时间压力
- 2.信息权力
- 3.随时准备离开
- 4.要么接受，要么放弃
- 5.先斩后奏
- 6.热土豆
- 7.最后通牒

## 第四部分 知己知彼互利双赢

### 第8章 与非美国人谈判的技巧

- 1.美国人如何谈判
- 2.如何与美国人做生意
- 3.美国人的谈判特点

- 4.非美国人的谈判特点
- 第9章 解密优势谈判高手
- 1.优势谈判高手的个人特点
- 2.优势谈判高手的态度
- 3.优势谈判高手的信念
- 第五部分 谈判高手优势秘笈
- 第10章 培养胜过对手的力量
- 1.合法力
- 2.奖赏力
- 3.强迫力
- 4.敬畏力
- 5.号召力
- 6.专业力
- 7.情景力
- 8.信息力
- 9.综合力
- 10.疯狂力
- 11.其他形式的力量
- 第11章 造就优势谈判的驱动力
- 1.竞争驱动
- 2.解决红运
- 3.个人驱动
- 4.组织驱动
- 5.态度驱动
- 6.双赢谈判
- 后记
- • • • • ([收起](#))

[谈判\\_下载链接1](#)

## 标签

谈判

## 评论

有些啰嗦，可以压缩三分之一的内容

---

[谈判\\_下载链接1](#)

# 书评

-----  
[谈判\\_下载链接1](#)