

谈判说服力



[谈判说服力_下载链接1](#)

著者:李力刚

出版者:北京联合出版公司

出版时间:2013-8-1

装帧:平装

isbn:9787550216273

《谈判说服力》是一本告诉你最有效的谈判智慧与技巧的书。

商务无处不谈判，谈判最终追求绝对说服。谈判需要强大的气场，更需要对人性的非凡领悟。

谈判训练专家李力刚集数十年实战经验，从国学和人性层面妙语解读谈判智慧，并从势、道、法、术、器等角度深入阐述决定谈判气场的因素，在谈判者如何修身，谈判中如何开局、进攻、防守、回旋变通等诸多方面都提出了系统性的指导建议。全书旁征博引，却又通俗晓畅；幽默生动，而又一语中的，于轻松明快间指点迷津，可谓企业家个人和团队领悟谈判智慧、提升商务技能的不二教材！

作者简介:

李力刚，著名谈判与销售训练专家，中国猎课网董事长，上海市四川商会理事。

共青团上海市委合作交流五四奖章获得者。美国驻华大使馆三次特邀谈判专家，中国企建工程专家组成员，搜狐网络营销谈判顾问。第一财经《谁来一起午餐》栏目长期合作嘉宾，中央人民广播电台连续直播嘉宾。

擅长课程：“谈判博弈”“谈判说服力”“谈判路线图”“顶尖销售六步曲”“大客户战略营销”“渠道销售势法术”“经销商财富之路”“团队制造机”“超速识人与王道”等。

先后为美国大使馆、福特汽车、VOGUE杂志、大众集团、法国阿海珐、德高机场动量、日本东芝、三洋、韩国三星、中国海尔、创维、搜狐、阿里巴巴、三一重工、太平洋保险、红星美凯龙、中石油、中海油等国内外知名企业及工商银行、农业银行、招商银行、交通银行等金融机构服务，多次受邀参加阿里巴巴、搜狐网络在线访谈。

2006年，李力刚先生获得阿里巴巴“媒体支持奖”。

2009年，李力刚先生受邀参与中央人民广播电台《天天向上》节目录制，为职场及创业人士指点迷津。同年被聘为搜狐公司营销与谈判顾问，并被搜狐网络评为“最受欢迎的谈判营销培训师”。

2010年，获得“上海市合作交流青年五四奖章”。

2011年，李力刚先生受邀参加第一财经《谁来一起午餐》节目，为创业人员现场点拨创业为商之道，大受好评。并再度被搜狐网络评为“年度十大人气讲师”；同年被推选为上海市四川商会理事，被授予会员奉献奖。

目录: 引言

第一章 谈判是一门系统智慧

一、谈判，人生无处不相逢

- 1.内政外交，需要谈判
- 2.企业管理，需要谈判
- 3.家庭生活，同样需要谈判

二、谈判，从说好话开始

- 1.谈判之“说文解字”
- 2.谈判中的宇宙法则
- 3.谈判的本质是博弈

三、玩转“势道法术器”

- 1.势就是一种气场
- 2.谈判中要学会借势
- 3.谈判需“势道”并行

4.善用“法”“术”“器”

第二章 谈判说服力之高调开局

一、巧妙发问，掌握主动

- 1.为何问如此重要
- 2.发问具体问什么
- 3.谈判中如何发问
- 4.通过发问瓦解对方优势

二、搜集信息，大胆开局

- 1.善用信息，事半功倍
- 2.大胆开局，增强自信

三、审时度势，善用高开

- 1.高开不等于要高价
- 2.高开就是大胆要求
- 3.开好价就赢了一半
- 4.高开多少才算合适
- 5.心中有数，开价有谱
- 6.摸清底细，稳妥还价

第三章 谈判说服力之展开攻势

一、蓄势待发，后发制人

- 1.谁先亮牌谁先死
- 2.轻易着急，必然被动

二、信息助势，掌握主动

三、因人而异，变换攻势

- 1.面对上级的谈判
- 2.面对下级的谈判
- 3.面对平级的谈判
- 4.面对客户的谈判

四、拉近距离，心理造势

- 1.通过赞美，拉近距离
- 2.问对问题，让对方诉说心声
- 3.开放式问题，让对方多说

五、占据优势，赢取谈判

- 1.谈判的关键是占领优势
- 2.心态比谈判本身更重要

第四章 谈判说服力之谨慎防守

一、软磨硬泡，应对僵局

- 1.学会在谈判中“遛”
- 2.双方相持的解决方法
- 3.面对僵局如何解决

二、转换思路，以守为攻

- 1.遇到问题先处理心情
- 2.遇到僵局先搁置争议
- 3.多角度转换思考问题

三、吊足胃口，掌控局面

- 1.努力吊足对方胃口
- 2.出奇制胜，先发制人

四、化整为零，分解劣势

第五章 谈判说服力之谨慎防守

一、收放自如，化解僵局

二、施压有度，收放自如

- 1.国学中的谈判智慧
- 2.内法外儒，和谐之道

三、红脸白脸，平衡气氛

- 1.谈判中红白脸要相互配合

2.事故现场，自己要扮红脸
3.特殊情况请第三方出面
第六章 谈判说服力之回旋变通
一、追求双赢，绝对成交
二、坚持到底，百战百胜
三、价格策略，收放自如
1.价格策略决定谈判成败
2.报价一定要高开
3.拿出领导当白脸
四、各让一步，寻找折中
1.通过让步打破僵局
2.用交换换取让步
后记
· · · · · (收起)

[谈判说服力_下载链接1](#)

标签

谈判

心理学

商战

谈判学

沟通

听

心里学

非常有用的书

评论

反正这方面弱 随便看看

没有多少说服力，有些跟优势谈判很相似，学到了，一路走来，拍马屁的方法

都是一些很实用的技巧，需要反复阅读，反复实践！极力推荐！

实用，简洁有力，容易上手

看完收获还是有的，这不得不说在前面。
但整体感觉这本书的作者诚意是不够的。书中有个策略叫“遛”，看完的感觉就是全书几乎完全在被作者带着遛。
应该不是作者故意为之，纵观全书组织与阐述的逻辑，十分混乱，重复、赘述、绕圈子那都是随时随地的，全书更像是培训讲义的初步整编，甚至基本未进一步整理。
有不错享誉的李老师写作水平应该不至于不堪如此，因此只能说诚意不到，这也可理解，出版界、畅销书这个套路多了去了，也不能单怪您，是吧？

[谈判说服力 下载链接1](#)

书评

[谈判说服力 下载链接1](#)