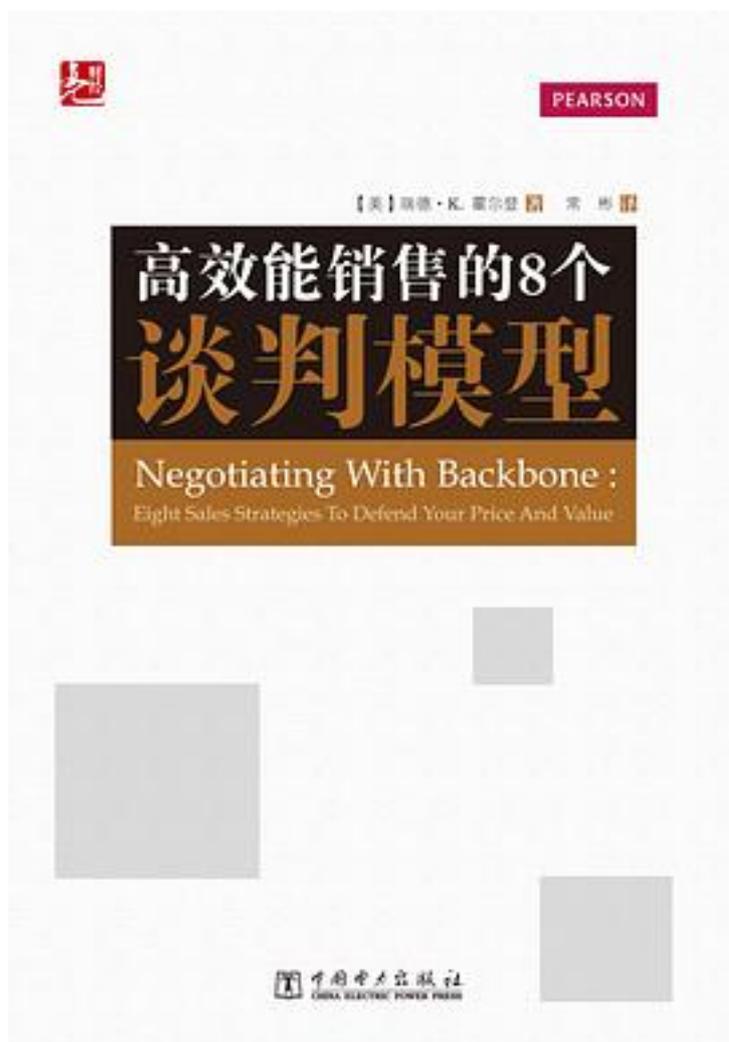


# 高效能销售的8个谈判模型



[高效能销售的8个谈判模型\\_下载链接1](#)

著者:[美] 瑞德·K. 霍尔登

出版者:中国电力出版社

出版时间:2013-10

装帧:平装

isbn:9787512347748

## 8大谈判模型，超越低级的价格争夺战，捍卫销售利润

如果你在做B2B销售或领导一个这样的组织，你将面临严酷的利润争夺战，而时刻威胁你的，正是对手的采购部门。《高效能销售的8个谈判模型》中，世界著名的定价专家瑞德·霍尔登提供了完整的提升计划，能强化你的议价能力，教你反击粗野的采购商，直到取胜。霍尔登全面回顾了采购者的行为类型和方式，分析了为何传统的销售变得越来越艰难，他还系统地论述了如何应对复杂的销售困境和采购陷阱。

作者介绍:

瑞德·K·

霍尔登博士是霍尔登咨询公司的创立者和首席执行官，该公司是一家专门为客户提供定价和谈判咨询的公司。同时，他是该领域顶尖读物——《自信地定价》以及《定价的战略和战术》（第二、第三版）的作者之一。在过去的20年里，全球各行业的销售人员和管理团队受益于他的指导。

目录: 目录

导论 / 1

第一部分 采购谈判 / 19

第一章 艰难的销售将成为一种新的常态 / 21

关键的销售应该避免的陷阱 / 25

第二章 谈判的玄机 / 37

看清玄机 / 40

评估采购者的类型 / 43

应对采购方式 / 46

第三章 事先进行有利的准备 / 49

了解客户的谈判类型 / 52

发现你的潜力 / 55

高级经理尽量少露面 / 56

放弃客户 / 58

避免禀赋效应 / 62

客户谈判 / 65

第四章 技巧速成 / 69

识别，识别，再识别 / 70

理解你的价值基础 / 76

给出取舍的选择 / 81

找出采购的核心小组 / 92

在恰当的时候建立信任 / 95

利用政策手段 / 98

拖延，拖延，再拖延 / 99

界定风险 / 103

应对逆向拍卖 / 108

做好准备工作 / 111

第二部分 谈判取胜的八种常见情形 / 113

第五章 和注重价格的采购者谈判 / 121

注重价格的采购者 / 122

情形1: 低成本 / 126

情形2: 审时度势 / 135

第六章 和注重关系的采购者谈判 / 141

注重关系的采购者 / 143

情形3: 局中人 / 146

情形4: 耐心的局外人 / 151

第七章 和注重价值的采购者谈判 / 161  
注重价值的采购者 / 162  
情形5: 积极参与者 / 165  
情形6: 灵活的局外人 / 171  
第八章 和扑克玩家型采购者谈判 / 177  
扑克玩家型采购者 / 179  
情形7: 占优势的销售者 / 183  
情形8: 劣势销售者 / 190  
高级的取胜策略 / 193  
第三部分 要谈判, 不要认输 / 197  
第九章 注意失败的信号 / 199  
不要欺骗自己 / 201  
故意唱反调 / 205  
警惕出现失败的可能 / 206  
第十章 谈判中的实际问题 / 215  
有时候必须打折 / 216  
记住这个简单的清单 / 219  
改进你的战术 / 220  
不要成为受害者 / 222  
获得勇气和自信 / 224  
致谢 / 235  
• • • • • ([收起](#))

[高效能销售的8个谈判模型\\_下载链接1](#)

## 标签

谈判

## 评论

---

[高效能销售的8个谈判模型\\_下载链接1](#)

## 书评

-----  
[高效能销售的8个谈判模型\\_下载链接1](#)