

成交只是起点



[成交只是起点_下载链接1](#)

著者:(美)丹尼·厄特尔//马克·戈登|译者

出版者:商务

出版时间:2009-5

装帧:

isbn:9787100058957

《成交只是起点:为顺利履行合同而谈判》讲述了：为什么很多企业进行的交易从双方

签订的合同上看没有任何问题，可是实际履行起来却麻烦不断？原因在于，这些交易的谈判人员通常将双方握手或者签订合同（即谈判成功）作为整个交易过程的最终目标，而不是双方合作的起点。

在《成交只是起点:为顺利履行合同而谈判》中，丹尼·厄特尔和马克·戈登为读者解释了如何从一种以达成交易为导向，的思维（专注于合同签订本身）转变为一种注重谈判后合同履行问题的思维（在合同签订后，确保该交易为本公司带来价值）。作者为我们展示了：

怎样才能将谈判看做是一种手段而非终极目标；

如何向股东咨询，从而确定你需要谁来帮助你签订合同，并实现企业的目标；

如何为合同签订后双方的合作行为起到好的示范作用；

如何表达你的顾虑——既不影响合同的顺利签订，又能达到你的目的；

如何帮助谈判对手避免过度承诺——使他们能真正履行合同中他们所承诺的义务；

如何实现企业的终极目标——不但成功地签订合同，而且实现企业的终极目标。

作者结合多个行业 and 不同国家的大量案例，向我们展示了他们用来向人们灌输合同履行思维的方法在我们所熟识的各种情形的商业交易（包括兼并、收购、合资、联盟、外购以及客户和供应商间的关系）中起到了多么大的作用。《成交只是起点:为顺利履行合同而谈判》不仅为谈判人员和谈判团队提供了至关重要的建议，还使管理者们认识到谈判是企业的一项关键流程，它可以为企业带来很多真正的价值。

点击链接进入英文版：

The Point of the Deal: How to Negotiate When Yes Is Not Enough

作者介绍:

丹尼·厄特尔：Vantage公司创始人之一，公司外包业务的负责人。他也是谈判和关系管理方面的学术权威，Janeeva公司董事长。

马克·戈登：Vantage公司创始人之一，哈佛法学院哈佛谈判研究计划高级顾问，中突管理集团——该集团致力于解决国际社会共同关心的争端——的创始人之一。

目录: 致谢第一章 引言 什么是问题的关键？第二章 达成交易型思维
为什么仅仅成交通常是不够的？第一部分 合同履行型思维第三章
把交易当做达成目标的手段 合同成功签订后，还需要什么？第四章 广泛征求意见
你需要谁来帮助你实现最终目标？第五章 创造历史
你该为合同的履行起什么样的示范作用？第六章 说出你的担心
如何在确保交易没有风险的情况下讨论风险？第七章 不要让对方过度承诺
如何确保对方兑现其承诺？第八章 冲过终点线 如何锁定最终目标？第二部分
谈判与组织第九章 管理谈判人员 如何驾驭他们达成有价值的交易？第十章
构建一个做真正有价值的交易的企业 这么多优秀的企业究竟错在哪里？第三部分
一些关键交易第十一章 以公司为赌注的交易 兼并、联盟与外包第十二章
“面包与黄油型”的交易 客户与供应商第十三章 结语
当仅仅达成交易还不够时注释作者介绍译后记

• • • • • [\(收起\)](#)

[成交只是起点_下载链接1](#)

标签

谈判

作业需要

评论

[成交只是起点_下载链接1](#)

书评

[成交只是起点_下载链接1](#)