

优势谈判技巧



[优势谈判技巧_下载链接1](#)

著者:宋豫书

出版者:化学工业

出版时间:2010-6

装帧:

isbn:9787122082657

《优势谈判技巧》内容简介：不管是在现代生活中，还是在现代商业中，谈判都无处不

在。绝大多数人的人生都是一个永不停息的博弈过程。在每一次博弈中，要想实现最佳目标，是需要掌握谈判技巧的。《优势谈判技巧》以通俗的语言，系统地介绍了为取得谈判中的优势而应该掌握的48个技巧，具有很强的实用性和可借鉴性，可以帮助读者即读即会，从容自如地应对各种商业活动。

《优势谈判技巧》适合于想在商业谈判中掌握谈判技巧的各种人群。

作者介绍:

目录: 第一章 优势心理先树立——做好谈判前的准备 1.对谈判时间做好规划和掌控 2.不可小视勇气和信心 3.为谈判准备多个“选项” 4.把自己的心情放轻松 5.一定要摸清对手 6.看破对手的目标，掌握主动权 7.掌握对手的谈判底牌 8.组建强有力的谈判团队第二章 知己知彼方可胜——详细了解自己和谈判对手 9.让对手觉得我方很有实力 10.明确自己的底线和筹码 11.战略上，你要轻视对手 12.达成内部的共识 13.巧放烟雾弹，干扰对方的判断 14.唱“红脸”与“白脸”者要通力合作 15.了解法律对双方可能的影响 16.为可能的谈判失败做好准备第三章 步步为营巧应对——不同阶段采用不同策略 17.谈判开始要敢于抬高起点 18.永远不要接受第一次还价 19.掌握好摊出手中“王牌”的时机 20.不要陷入对抗性的谈判中 21.松动对方的立场 22.与对方破裂也是一种策略 23.平衡好杀价与让步 24.做好收尾的工作第四章 解决问题减压力——化解谈判中的棘手问题 25.利用自身所没有的权限 26.培养原则式谈判方式 27.借助“中立的第三方”，化解僵局 28.运用“不道德”的谈判策略 29.掌握解决冲突的艺术 30.把握住谈判的压力点 31.攻克对方所谓的“底线” 32.达成协议时，争取对方的最后让步第五章 掌握主动占优势——熟练运用主动出击的技巧 33.直接挑战对方的“重量级人物” 34.谈判中也要有“冒险精神” 35.创造对自己有利的局面 36.对自己的观点附以客观的依据 37.永远不要相信对手提供的信息 38.借结盟以壮大声势 39.升高谈判的情势 40.可以适当制造谈判的僵局第六章 提升自己勤学习——了解和成为优势谈判高手 41.双赢是谈判的健康状态 42.优势谈判有原则 43.向优势谈判高手学习 44.树立优势谈判的态度和信念 45.培养胜过对手的实力 46.优势谈判要有驱动力 47.了解各国的谈判特点 48.勤于实践，勤于总结参考文献
· · · · · (收起)

[优势谈判技巧_下载链接1](#)

标签

评论

有点赘述 不过浅显易懂

[优势谈判技巧 下载链接1](#)

书评

[优势谈判技巧 下载链接1](#)