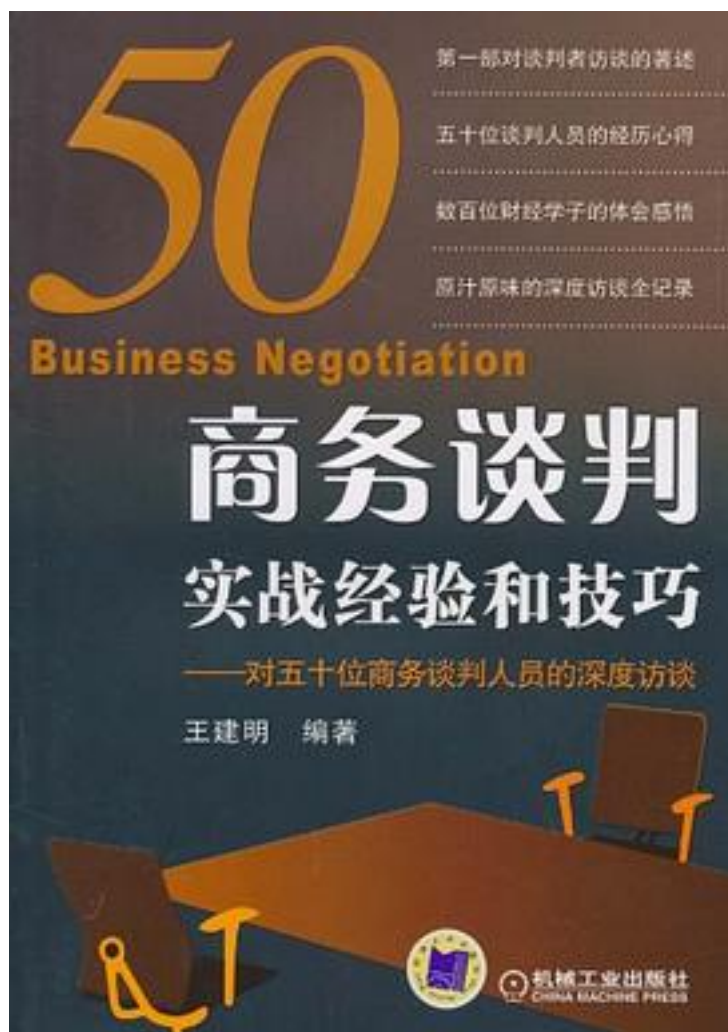


商务谈判实战经验和技巧



[商务谈判实战经验和技巧_下载链接1](#)

著者:王建明

出版者:机械工业

出版时间:2011-1

装帧:

isbn:9787111322191

《商务谈判实战经验和技巧:对五十位商务谈判人员的深度访谈》是一部对商务谈判实

战人员深度访谈的著述。五十位被访谈人包括公司董事长、总经理、营销总监、销售经理、创业者、外贸员等，他们都是活跃在一线、基层的本土型、草根型的商务谈判人员。《商务谈判实战经验和技巧:对五十位商务谈判人员的深度访谈》采用访谈记录式的编写体例，由被访谈人讲述其亲身经历的方式编写商务谈判实战记录，所有访谈记录都是第一手资料。在总结被访谈人商务谈判实战经验和技巧的基础上，《商务谈判实战经验和技巧:对五十位商务谈判人员的深度访谈》提炼了商务谈判的十二条一般原理和十二条中国特色。《商务谈判实战经验和技巧:对五十位商务谈判人员的深度访谈》可以作为相关专业（如市场营销、工商管理、电子商务、国际贸易、国际商务等）研究生、本科生、高职生学习“商务谈判”等课程的实训指导书、教学参考书或课外阅读书，还可以为相关的商务谈判实战人员提供实战操作指导。

作者介绍:

王建明，1979年出生，江苏靖江人，九三学社社员。主要研究环境营销与政策管制。2000年毕业于西南财经大学，获经济学学士学位；2003年毕业于杭州商学院(现浙江工商大学)，获管理学硕士学位；2007年毕业于中南财经政法大学，获管理学博士学位。现为浙江财经学院工商管理学院副教授、硕士生导师。是校中青年学科带头人、“人口·资源与环境”校级重点学科负责人、浙江省新世纪151人才工程第三层次培养人员。出版专著2部，在《经济学家》等期刊上发表论文50余篇，多篇论文被《中国社会科学文摘》等转载。参与国家级项目多项，主持教育部人文社科研究项目青年项目1项、浙江省哲学社会科学规划项目3项和厅级项目2项。获副省级优秀科研成果奖2项。

目录: 前言总论篇 商务谈判的一般原理和中国特色 一、引言 二、商务谈判的一般原理 三、商务谈判的中国特 四、结束语第一篇 对公司董事长、总经理的深度访谈
“谈判要有双赢或多赢的理念”——对生物开发有限公司董事长的深度访谈
“先谈价格，别人会比较敏感”——对环保材料公司副总经理的深度访谈
“很多都是尔虞我诈，但是我不这样”——对绣品公司总经理的深度访谈
“我国是‘酒桌文化’，什么事都喜欢拿到饭桌上谈”——对餐饮企业总经理的深度访谈
“要充分了解市场需求，抓住客户的心理”——对贸易公司总经理的深度访谈
“谈判过程中要建立一种信任的关系”——对人才开发公司总经理的深度访谈
“我想还是要以诚待人”——对移动公司总经理的深度访谈第二篇
对营销总监、销售经理的深度访谈
“要表现出能让客户看得见的诚意和诚信”——对制造企业营销总监的深度访谈
“谈判还是要看你给人的第一印象好不好”——对证券公司客户经理的深度访谈
“要注意跟大家的人际关系”——对五金工具公司营销部经理的深度访谈
“谈判谈判，谈谈‘盼盼’嘛”——对房产公司营销总监的一深度访谈
“不要急着推销，先要和客户交流”——对汽车销售经理的深度访谈
“最主要的是你的心态，不能太急于求成”——对汽车销售部经理的深度访谈
“我给我们的老板示意不要过低让价”——对仪器公司销售主任的深度访谈第三篇
对公司管理人员的深度访谈
“知己知彼方能百战百胜”——对水泥企业生产供应部部长的深度访谈
“‘察言观色’是谈判中最基础的”——对水产公司经理的深度访谈
“谈判的主要诀窍是市场调查”——对制造企业生产部部长的深度访谈
“最核心的是谈判前的准备工作”——对市场研究院顾问的深度访谈
“谈判更重要的是双方目的要清楚”——对汽车装饰件公司质量总监的深度访谈
“谈判前必须作好充分的准备”——对餐饮企业人力资源部经理的深度访谈
“他们觉得你很有诚心，成功的概率就大大提高了”——对钢材生意人的深度访谈第四篇
对个体老板、创业者的深度访谈
“心理素质对谈判人员来说比较关键”——对广告公司总经理的深度访谈
“笑着说、笑着卖，这是做生意的道理”——对服装店店主的深度访谈
“首先要对顾客有礼貌，给顾客留下好印象”——对服饰店店主的深度访谈
“做生意还是要讲究诚信”——对纺织公司老板的深度访谈

“坦诚以待更有利于维持稳定的合作关系”——对毛桃手工坊创业者的深度访谈
“关键就是示弱”——对四位网店卖主的深度访谈
“服务态度要好，价格要公道”——对手机店老板的深度访谈
“尊重客户的意见，让客户尽可能地满意”——对文化艺术策划公司创业者的深度访谈
第五篇 对销售人员、业务人员、外贸人员的深度访谈
“放下所有的情绪，以良好的心态来面对别人”——对空调销售人员的深度访谈
“最重要的还是要真情实意、耐心讲解”——对数码公司销售人员的深度访谈
“微笑就是一张无形的名片”——对牛奶经销人员的深度访谈
“还是老老实实和对方谈”——对贸易公司外贸人员的深度访谈
“慢慢和他们细细地讲，效果果然要好得多”——对保险公司业务员的深度访谈
“态度一定要非常好，要让对方感到你非常尊重他”——对保险公司销售员的深度访谈
“以诚待人，你对他诚恳，他也会对你实在”——对数码城销售人员的深度访谈第六篇
对大学教师、兼职学生的深度访谈
“从人情世故方面入手可以达到意想不到的谈判效果”——对大学英语教师的深度访谈
“准备工作占很大比例，收集信息是最关键的”——对大学经济学教师的深度访谈
“满足他们的要求，才会有商讨的余地”——对大学体军部主任的深度访谈
“只要准备充分，有应对措施，每个人都可以谈判”——对大学外联部部长的深度访谈
“心理战术比较重要”——对旅行社学生旅游代理的深度访谈
“谈判其实就是双方的博弈”——对大学外联部部长、公关部副部长的深度访谈
“无论成功或失败都是一笔宝贵的财富”——对大学公关部干事的深度访谈深度访谈提纲参考文献

• • • • • (收起)

[商务谈判实战经验和技巧 下载链接1](#)

标签

谈判

儿童文学

评论

这种让大一同学去访谈再整理成册的东西有必要出版吗？访谈对象倒是很实诚的，没有什么花腔官腔。

手段低劣

[商务谈判实战经验和技巧_下载链接1](#)

书评

[商务谈判实战经验和技巧_下载链接1](#)