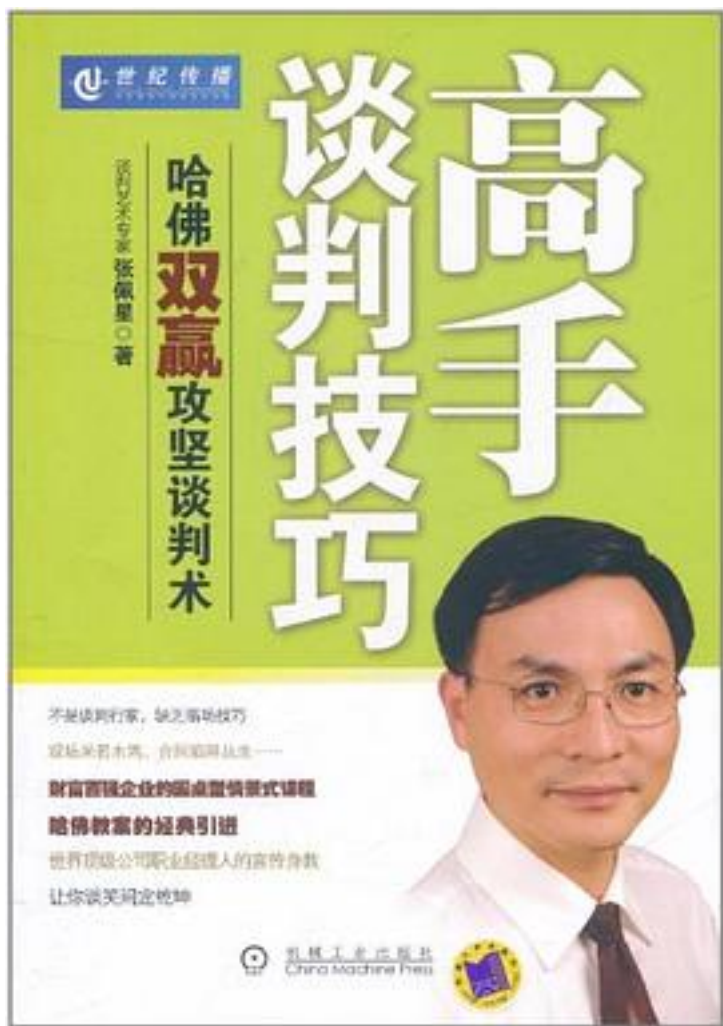


高手谈判技巧



[高手谈判技巧_下载链接1](#)

著者:张佩星

出版者:机械工业

出版时间:2011-9

装帧:

isbn:9787111355427

《高手谈判技巧:哈佛双赢攻坚谈判术》介绍了国际领先的谈判理念和策略，揭示谈判

高手应具备的心理素质、思维方式、实战手法和均衡能力，帮助读者掌握专业而实用的谈判步骤、方法和工具，以及不同场合下的应变手段、临场计谋和心理战术，明辨谈判桌上的各种伎俩及阴谋诡计，深度理解并灵活驾驭“哈佛谈判术”这个专门对付复杂、重要谈判的独门方法，使读者成为无招胜有招、我赢你也赢的谈判高手。

《高手谈判技巧:哈佛双赢攻坚谈判术》通过翔实的案例、流畅的文字、风趣的笔墨，帮助读者轻松迈向谈判高手的境界。

作者介绍:

张佩星，世界财富百强企业资深职业经理人，WWW.Sysrlter.cn首席董事，清华大学特邀教授，美国项目管理学会PMP，国际项目管理协会（IPMA）和美国PMI授权机构培训顾问，中国十大企业管理咨询大师之一。中国十大商战名家之一。上海交通大学硕士毕业，拥有华盛顿大学项目管理专项证书。他作为中国项目管理的启蒙推动者之一，多年来身体力行，所主持和完成的著名项目和重点工程涉及交通运输业、金融业、通讯业、制造业、航天业和市政建设等。

近年来服务于IBM、西门子等跨国公司，亦曾在国企和国家研究机构浸润多年，曾出任大型项目经理、部门经理、地区销售经理、总经理等职。在管理培训和咨询领域建树卓著，擅长项目管理、中高层综合管理技能、领导力、执行力、思考力、人际技巧、团队建设、谈判、沟通、演讲、创新、风险管理等，培训客户包括众多世界500强企业及政府部门和高校。曾获IBM成就奖、IBM特别奖、《计算机世界》方案设计一等奖、“中国培训师竞争力排行榜”十佳企业管理咨询大师、中国十大职业化培训专家等奖项。著有《最新国际认证PMP入门必备》、《管理大师论创新》等著作。

目录: 前言第一章 谈判高手第一课 为什么要谈判 什么是谈判的筹码
要有足够的心理承受能力 善于表达，也会沉默
高手输赢观：从我赢到双赢再到纳什均衡第二章 谈判的步骤和技巧
准备：不打无准备之仗 开场：搞好气氛，同时把对方揣摩一遍
试探：聚焦双方的关注点 议价：讨价还价，但价格不是全部 突破：让步与化解僵局
收尾：临门一脚要踢好第三章 谈判心理战术和临场谋略 谈判中的心理效应
如何通过肢体动作窥破对方心理 如何让自己占据有利地位 如何给对方制造压力
周旋和相持的计谋 推进和突破的策略 回避和撤退的技巧 电话商谈的制胜诀窍
国际谈判：如何与外国人打交道第四章 哈佛谈判术——双赢攻坚制胜法
哈佛谈判术及其目标 把人和问题分开 关注立场背后的利益 开发互利的解决方案
坚持使用独立标准 借力BATNA进退自如总结
• • • • • [\(收起\)](#)

[高手谈判技巧 下载链接1](#)

标签

谈判

思考方法

学习

管理

五星推荐，给做销售的同学

评论

[高手谈判技巧 下载链接1](#)

书评

[高手谈判技巧 下载链接1](#)