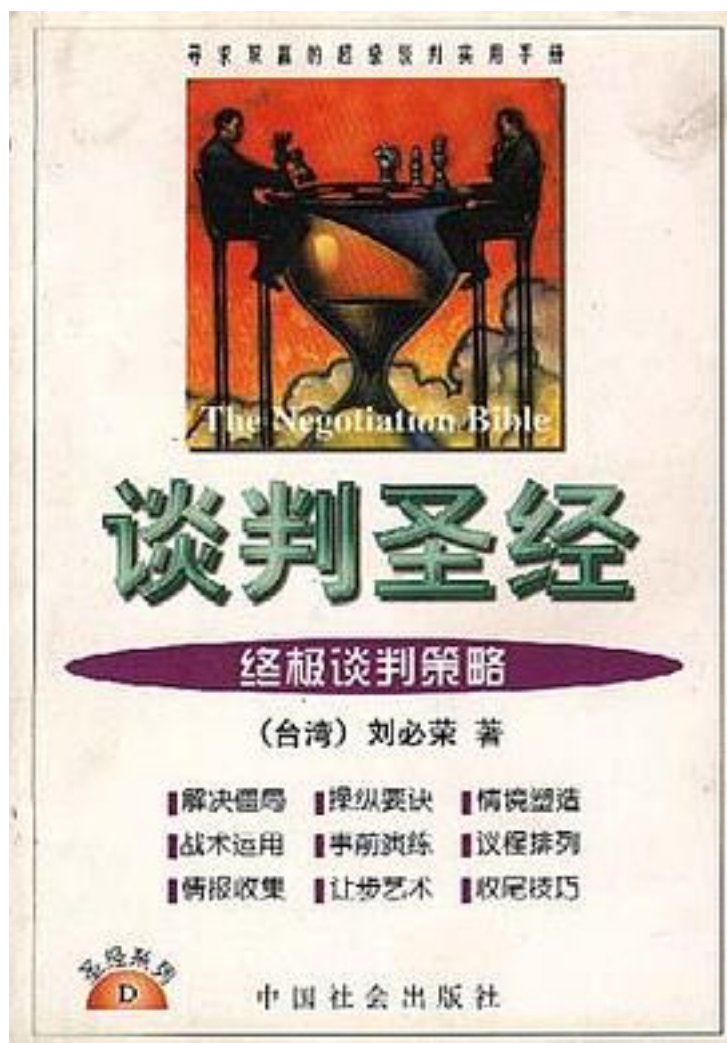


谈判圣经



[谈判圣经_下载链接1_](#)

著者:于洋

出版者:工商联

出版时间:2011-10

装帧:

isbn:9787802498822

由于洋编著的《谈判圣经》分别从如何做好谈判前的准备工作、如何洞悉谈判对手阵营、如何诱导对手心理、如何攻破对手心理、如何运用说话技巧说服对方、如何避开谈判陷阱、销售员应该在谈判中保持什么心态等七个方面，向销售员介绍在谈判各个环节中可能遇到的诸多问题，帮助销售员解决具体工作中可能遇到的各种谈判问题。

销售员通过对《谈判圣经》的学习能够在谈判中能言善辩、妙语连珠，运用高超的语言艺术，扬长避短但又实实在在地向客户传达产品和企业的相关信息，巧妙地化解谈判中可能出现的困难局面。消除客户疑虑，赢得客户更多的信任，实现长久的客户合作，从而实现业绩长红。

作者介绍:

吉林人，吉林大学市场营销学硕士，资深谈判专家。

目录: 前言第一章 不打无准备之仗——做好谈判前的准备 1.组建强有力的谈判团队 2.设定一个“诱人”的目标 3.赢得谈判的秘笈：准备，再准备 4.不要忘了关注竞争对手 5.谈判前的心理准备 6.收集与客户有关的信息 7.坚守谈判目的，再采取行动 8.到什么山上唱什么歌 9.树立优势谈判的态度和信念 10.保护自己信息，收集别人信息 11.永远不要相信对手提供的信息第二章 知己知彼方取胜——深入洞悉对手阵营 12.不要欺骗对手，这样只会“自食其果” 13.欲擒故纵让对手让步 14.轻视对方等于轻视自己 15.不让客户还价的秘诀 16.时刻嗅出对方的“危险信号” 17.关注谈判对手的兴趣 18.取得“双赢”的局面 19.洞察客户心理的艺术 20.看破“对手的计策”，就能够取胜 21.借用别人的力量第三章 掌握主动抓先机——对对手进行“心理”诱导 22.他强由他强：如何化解客户的攻势 23.抓到“时间”等于掌控“谈判” 24.先声夺人，先发制人 25.故布疑阵，迷惑对手 26.平衡好杀价与让步 27.在你的主场谈判 28.妥协与条件 29.守住底线，决不动摇 30.抬高起点，让自己有回旋余地 31.达成内部的共识第四章 感情攻略不能丢——谈判中的攻心术 32.行动胜于雄辩 33.抓住对手的“心” 34.给客户面子，就是给自己面子 35.用真诚化解对方的疑虑和戒备 36.投其所好，让对方精神愉快 37.真诚是最大的谈判技巧 38.对客户充满关心和友善 39.用真心打动客户 40.善待对方，就是善待自己 41.与客户交朋友 42.送人玫瑰，手有余香 43.让对手拥有期待与希望 44.不要吝啬你的赞美第五章 巧言妙语赢谈判——谈判桌上的说话技巧 45.让对手先说，你才有机会下手 46.清除“聆听”障碍物 47.成为一个善于倾听的人 48.问，而不是说 49.巧妙地回答对方的提问 50.“沉默”也是一种策略 51.让客户跟着你走第六章 化解僵局并不难——避开谈判的陷阱 52.学会适时中止谈判

53.手里要有“王牌”，从而扭转局势 54.永远从你口里说“不”
55.掌握法律手段，乃取胜之道 56.避免谈判陷入无意义的争执 57.不把自己逼入死角
58.准备多条“出路”，这样才有“退路” 59.别让情绪左右你 60.懂得如何结束谈判
61.诙谐打趣、营造气氛 62.谈判时“红脸”与“白脸”需一唱一和第七章
态度决定胜负——谈判的成功法宝 63.一言既出，驷马难追 64.战胜自己
65.团结就是力量，让每位成员都积极参与其中 66.兵来将挡，水来土掩
67.勤于实践，勤于总结 68.不可小视勇气和信心 69.拥有积极乐观的心态
70.占小便宜吃大亏参考文献
· · · · · (收起)

[谈判圣经_下载链接1_](#)

标签

谈判

沟通

营销

交谈

职场管理

商业

销售

评论

这本书经历的历程可谓艰辛啊，好不容易出来了，希望能延续《销售圣经》的良好销量，也希望最终能帮助到那些经常涉及到谈判工作的人。

花了一个晚上，把这本书读完了，说得很全面，方法也很多，注意的地方也很多，谈判

，任何时候用得上，特别是买衣服什么的，讨价还价的，很实用啦

[谈判圣经_下载链接1_](#)

书评

[谈判圣经_下载链接1_](#)