

《与客户谈判的67个思路》

图书基本信息

书名：《与客户谈判的67个思路》

13位ISBN编号：9787501773046

10位ISBN编号：7501773041

出版时间：2006-1

出版社：中国经济出版社

作者：王冀平

页数：220

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《与客户谈判的67个思路》

内容概要

整个世界就是一张偌大的谈判桌，只有掌握谈判奥秘的人，才能在风起云涌的商场中游刃有余，在谈笑风生中抢占市场，广开财源。本书是为那些将谈判视为技能的读者而写的，目的就是以最简洁的版本使读者了解谈判的核心内容。全书分为七章，内容涉及谈判的方方面面，使谈判者在变幻莫测的商业谈判桌上，应用娴熟的谈判技巧，获得成功！

《与客户谈判的67个思路》

精彩短评

1、 《与客户谈判的67个思路》--读后感

最近学习了《与客户谈判的67个思路》一书,读完之后,收获颇丰.这本书对我最大的触动就是让我更加深刻地意识到“双赢”谈判的重要性。“凡是成功的谈判不是一方全盘皆输,另一方全盘皆赢,而是双方皆有所得”。我们目前业务员和客人的谈判大部分都是订单的事情,都是希望通过谈判,要找到最好的方法去满足双方的需要,同时也要解决责任和任务的分配,如成本、风险和利润的分配。

如何做到“双赢”局面,首先要平等的基础上以诚换信,有气度的进行换位思考,(技巧13换位思考,分析客户的谈判目标)。我们在与客户的交流时,时常会发现我们的观点和看法和客户的观点和看法存在差异,导致销售过程中遇到障碍,当然在销售过程中,遇到销售障碍,产生异议是很正常的事情,如果在销售过程中没有异议的话,其实反而是不正常的事,表面上的风平浪静其实掩盖了许多问题,这时就需要聆听(技巧34擦言观色,聆听弦外之音),问询(技巧33恰当的提问技巧)和换位思考,从对方的角度来看问题,用以诚换信的态度来了解客户的需求和异议,认清关键问题,分析出实际问题的难点,把问题进行逐一分析判断,先同客户谈最有利于对方的东西,呈现产品的利益给对方,把产品最好的一面呈现出来,(技巧45抛砖引玉,以利诱之)然后找出问题异议的原因,处理问题的异议的解决的方法,(技巧53在冲突中寻找一致)不断寻求客户的认可,直到最终的确认,达成最终的协议,在此过程中,我深深地体会到只有不断的分析判断,不断的确认,把问题一一的解决,寻求双方都接受的结果,就能达到“双赢”

在谈判中,要让对方知道自己做出让步是不容易的,而且在做出让步的同时,也需要对方付出相应的代价或者做出相应的让步,以获得自己认为有价值的东西,这样的谈判才是成功的。所以,在谈判中,只有“舍”才能有“得”,先“舍”才能够得到更多。谈判是一个交换的过程,而舍得也是谈判的一个必要条件,谈判时要懂得怎么“舍”然后才能够“得”。(技巧59该让步时就让步)这样的“双赢”谈判的结果是:你赢了,但我也没有输。

读书的目的就是为了自我能力的提升,学习他人的经验教训,使之为我所用,让自己掌握更多的更有用的知识和技巧,在今后的日子里,我也希望自己通过阅读这样的营销书籍,不断的学习,体会,领悟,将所学习到的技巧,在现实工作中应用,相信通过在学习中工作,在工作中学习,自己的在各方面都会有所提高.

2、【商务谈判期末论文参考文献】这本书没有上一本好,说完,我就抄了这里的两句话,不多。

《与客户谈判的67个思路》

精彩书评

1、《与客户谈判的67个思路》--读后感 最近学习了《与客户谈判的67个思路》一书,读完之后,收获颇丰.这本书对我最大的触动就是让我更加深刻地意识到“双赢”谈判的重要性。“凡是成功的谈判不是一方全盘皆输,另一方全盘皆赢,而是双方皆有所得”。我们目前业务员和客人的谈判大部分都是订单的事情,都是希望通过谈判,要找到最好的方法去满足双方的需要,同时也要解决责任和任务的分配,如成本、风险和利润的分配。如何做到“双赢”局面,首先要平等的基础上以诚换信,有气度的进行换位思考,(技巧13换位思考,分析客户的谈判目标)。我们在与客户的交流时,时常会发现我们的观点和看法和客户的观点和看法存在差异,导致销售过程中遇到障碍,当然在销售过程中,遇到销售障碍,产生异议是很正常的事情,如果在销售过程中没有异议的话,其实反而是不正常的事,表面上的风平浪静其实掩盖了许多问题,这时就需要聆听(技巧34擦言观色,聆听弦外之音),询问(技巧33恰当的提问技巧)和换位思考,从对方的角度来看问题,用以诚换信的态度来了解客户的需求和异议,认清关键问题,分析出实际问题的难点,把问题进行逐一分析判断,先同客户谈最有利于对方的东西,呈现产品的利益给对方,把产品最好的一面呈现出来,(技巧45抛砖引玉,以利诱之)然后找出问题异议的原因,处理问题的异议的解决的方法,(技巧53在冲突中寻找一致)不断寻求客户的认可,直到最终的确认,达成最终的协议,在此过程中,我深深地体会到只有不断的分析判断,不断的确认,把问题一一的解决,寻求双方都接受的结果,就能达到“双赢”在谈判中,要让对方知道自己做出让步是不容易的,而且在做出让步的同时,也需要对方付出相应的代价或者做出相应的让步,以获得自己认为有价值的东西,这样的谈判才是成功的。所以,在谈判中,只有“舍”才能有“得”,先“舍”才能够得到更多。谈判是一个交换的过程,而舍得也是谈判的一个必要条件,谈判时要懂得怎么“舍”然后才能够“得”。(技巧59该让步时就让步)这样的“双赢”谈判的结果是:你赢了,但我也没有输。读书的目的就是为了自我能力的提升,学习他人的经验教训,使之为我所用,让自己掌握更多的更有用的知识和技巧,在今后的日子里,我也希望自己通过阅读这样的营销书籍,不断的学习,体会,领悟,将所学习到的技巧,在现实工作中应用,相信通过在学习中工作,在工作中学习,自己的在各方面都会有所提高。

《与客户谈判的67个思路》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com