

《优势谈判（名校精品典藏版）》

图书基本信息

书名：《优势谈判（名校精品典藏版）》

13位ISBN编号：9787229096227

出版时间：2015-5-1

作者：〔美〕罗杰·道森（Roger Dawson）

页数：360

译者：刘祥亚

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

《优势谈判（名校精品典藏版）》

内容概要

丰富而经典的谈判大师手记

真实而有影响力的案例剖析

地产大亨急需出售酒店，却偏要伪装成“不情愿的卖家”并以1.6亿美元的高价顺利脱手。

唐纳德·特朗普已投入近2亿建设费，只因无法说服纽约政府免税，他毅然放弃巨大的沉没成本，果断停止整个项目，随时准备离开谈判桌。

迪斯尼CEO 艾斯纳故意散布“欲收购CBS”的假消息。不到一个月，他如愿以偿且顺利地收购了心仪已久的ABC。谈判竞争力的威力究竟有多大？

罗杰·道森集30年成功谈判经验，通过独创的优势谈判技巧，教你如何在谈判桌前取胜，并让对方感觉赢得了这场谈判：

怎样让步既不吃亏，还让对手满意？

如何利用“专家秘诀”抵消对手的经验优势？

如何找出对方的“心动按钮”，并将其转化为订单？

本书中有详细的指导、生动而真实的案例、权威的大师手记和实用的建议，助你在谈判中占尽优势，并为你提供走上富足人生的指南。

作者简介

当今世界上最会谈判的人

总统顾问、内阁高参、地产公司总裁

美国power谈判协会创始人、亚太国际谈判学院名誉院长

全球仅有的61名获颁C S P & C P A E（美国国家演讲人协会与演讲名人堂）认证的专业人员之一
海湾战争期间，他因单枪匹马、没花一分赎金从萨达姆手中救回人质而声名远扬。

在《华盛顿邮报》看来，他是白宫红人，疯狂“谋杀”记者的胶卷，并常年周旋于白宫、参议院、耶路撒冷、巴尔干等国际政治的漩涡中心！他还是为数不多可自由出入白宫的高阁内参！

他的培训客户遍及全球，包括IBM、施乐、宝洁、默克制药、Abboot药业、通用食品、西门子、甲骨文等商业巨头。

过去40年，他在全球举办了一千余场演讲及研讨会，足迹遍及英、法、俄、中、日等130多个国家。他曾多次来到中国，其所到之处，都会刮起一阵“罗杰旋风”。

书籍目录

自序 什么是优势谈判 1

第一部分

步步为营 发挥谈判优势，一切尽在掌握

第1章 开局谈判技巧 5

开出高于预期的条件 6

永远不要接受第一次报价 17

学会感到意外 23

避免对抗性谈判 27

不情愿的卖家和买家 31

钳子策略 37

第2章 中场谈判技巧 43

应对没有决定权的对手 44

服务价值递减 58

绝对不要折中 60

应对僵局 63

应对困境 67

应对死胡同 69

一定要索取回报 71

第3章 终局谈判策略 77

白脸—黑脸策略 78

蚕食策略 85

如何减少让步的幅度 93

收回条件 97

欣然接受 100

第二部分

反击与防守 捣毁“不道德策略”陷阱，

构筑“谈判原则”堡垒

第4章 不道德的谈判策略 107

诱捕 108

红鲱鱼 112

摘樱桃 114

故意犯错 117

预设 118

升级 119

故意透露假消息 122

第5章 谈判原则 125

让对方首先表态 126

装傻为上策 129

千万不要让对方起草合同 131

每次都要审读协议 134

分解价格 136

书面文字更可信 138

集中于当前的问题 139

一定要祝贺对方 142

第三部分

冲突与压力 请“第三方”调解，逼对手作决定

第6章 解决棘手问题的谈判艺术 147

| | |
|----------------------|-----|
| 调解的艺术 | 148 |
| 仲裁的艺术 | 159 |
| 解决冲突的艺术 | 164 |
| 第7章 谈判压力点 | 175 |
| 时间压力 | 176 |
| 信息权力 | 185 |
| 随时准备离开 | 200 |
| 要么接受，要么放弃 | 205 |
| 先斩后奏 | 207 |
| 热土豆 | 210 |
| 最后通牒 | 214 |
| 第四部分 | |
| 知己知彼 不同的谈判对手，一样的谈判高手 | |
| 第8章 与非美国人谈判的技巧 | 221 |
| 美国人如何谈判 | 222 |
| 如何与美国人做生意 | 227 |
| 美国人的谈判特点 | 238 |
| 非美国人的谈判特点 | 242 |
| 第9章 解密优势谈判高手 | 257 |
| 优势谈判高手的个人特点 | 258 |
| 优势谈判高手的态度 | 262 |
| 优势谈判高手的信念 | 264 |
| 第五部分 | |
| 力量与驱动力 满足他，影响他 | |
| 第10章 培养胜过对手的力量 | 273 |
| 合法力 | 274 |
| 奖赏力 | 281 |
| 强迫力 | 284 |
| 敬畏力 | 288 |
| 号召力 | 295 |
| 专业力 | 297 |
| 情景力 | 299 |
| 信息力 | 301 |
| 综合力 | 302 |
| 疯狂力 | 303 |
| 其他形式的力量 | 305 |
| 第11章 造就优势谈判的驱动力 | 309 |
| 竞争驱动 | 311 |
| 解决驱动 | 312 |
| 个人驱动 | 313 |
| 组织驱动 | 314 |
| 态度驱动 | 315 |
| 双赢谈判 | 316 |
| 后记 从现在起，掌控自己的生活 | 322 |
| 读者评论 | 324 |
| 学员见证 | 336 |

《优势谈判（名校精品典藏版）》

精彩短评

- 1、反对或拒绝都是机会，漠不关心才是麻烦；装傻充愣，消解对方心中的竞争情绪；要让对手感觉良好，认为是他自己赢了这场谈判——而且这种感觉并不是暂时的。
- 2、经典书籍，需要反复的读才能慢慢消化吸收，对从没参与过商业谈判的我来说启发很大，当然，本书不仅仅适用于商业谈判，它适用于生活的方方面面。抽空再做一下书摘。
- 3、2013年6月已标记其老版。工作一年多后 在与青岛中介沟通后 细看！

《优势谈判（名校精品典藏版）》

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