

《談判沒那麼難！用對關鍵句型就搞定！》

图书基本信息

书名：《談判沒那麼難！用對關鍵句型就搞定！》

13位ISBN编号：9789865810344

出版时间：2014-2-7

作者：福田健

页数：256

译者：陳欣怡

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

《談判沒那麼難！用對關鍵句型就搞定！》

內容概要

《談判沒那麼難！用對關鍵句型就搞定！》

作者簡介

福田健

1961年畢業於中央大學法學系，進入大和物流股份有限公司（現為YAMATO物流），1967年轉職至言論科學研究所。1983年成立說話術研究所，擔任過所長，目前則為會長一職，主要負責研究、指導新時代的溝通方法，並為各大企業舉辦演講及研討會，投入於指導與培育後生晚輩。

主要著作有《這樣說，人緣好，客戶愛》、《懂得傾聽的人最有說服力》、《一句話就打動人心》、《大聲讚美，輕聲責備》等。

《談判沒那麼難！用對關鍵句型就搞定！》

書籍目錄

善用談判力，打造工作與生活雙贏！

談判力測驗

第一章

談判成敗，取決於「事前準備工作」

解決工作問題的具體方法

1. 設定「談判目標」

運用「談判」，實現自己的願望和目標

別把對手當敵人！達到雙贏的聰明談判法

交涉對象開始急了？：首要思考對方的「談判利益」

2. 必須優先掌握的重點

菜鳥和專家的差別：做200%的準備，見招拆招

談判對象的情報：掌握對方的底線，取得主導權

己方資訊：找出自己的弱點，把「不利」變「有利」

3. 分析雙方優劣關係

無法掌握優劣關係，就無法贏得談判

如何善加利用談判優勢：買方V.S賣方

資訊蒐集多寡，將使談判大不同

4. 談判技巧

錯過「對」的時間點，就會全盤皆輸

交涉對象拖拖拉拉時，化「等待」為「主動打聽對方情報」

決定談判時間，將掌握主導權

5. 談判場所

打造適合談判的場所，活用心理戰術

如何掌握主場優勢？

在「對方的地盤」談判時，應注意的三項要點

交際應酬是雙面刃

第二章

巧妙抓住人心的說話術

看穿對手，讓對方順著你的方向

6. 既定觀念的陷阱

交涉對象愈溫和，愈要小心提防

為什麼談判對象最好是個大忙人？

這樣談判，代表對方「隱藏真面目」

7. 對方的真正想法

學會看穿謊言，瞬間提升談判能力

封鎖對方手中王牌的唯一方法

當對方滔滔不絕，代表有所隱藏

8. 動搖敵陣

不答應就拉倒？：巧妙化解對手的強攻戰略

談判陷入膠著時，主動建議「取消交涉」

眼神會說話，注意對方的反應

吃「將」之前，要先吃「馬」：和有能力「左右當權者決策」的人建立關係

9. 讓對方多多開口

花十倍時間「傾聽」，讓對方說出真心話

如何搞定講個不停的對象？

找出雙方的共同點，解決方案輕鬆GET！

10. 真正的聆聽高手

《談判沒那麼難！用對關鍵句型就搞定！》

聆聽的技巧：表情、適時附和、視線

讓談判順利進展的接話方式

看起來不擅長說話，其實是交涉高手

第三章

讓對手說「YES」的說話術

提出要求 × 說服對方 × 討價還價

11. 要求務必「明確」

提出明確的看法和理由，才是真正無懈可擊

不主動提出意見，就會陷入守勢

如何在對的時機提出交涉條件？

12. 說服力的基礎

國際通用的商業談判技巧

如何將「NO」扭轉為「YES」？

採用「肯定的語氣」，不傷到對方的自尊心

如何「講道理」收服人心？

13. 突破「NO」的能力

只要知道反對或贊成的理由，就能一一突破

被拒絕時，先想對方是屬於哪種型態的拒絕

14. 談判的最後關頭

如何看出彼此的底線？

決定讓步之前，先停一下

如何善用「讓步」，爭取長期利益？

誘餌戰術：運用虛擬的競爭對手，催促對方做出決定

如何把「底線」變「助力」？

第四章

讓別人主動跟你交談

培養個人魅力、建立信用

15. 培養信賴關係

信用，是長期利益的根源

提高好感度的祕訣

16. 給人良好的第一印象

一抹微笑，就能改善人際關係

比起能幹的人，親和力十足的人更受歡迎

17. 禮貌，是贏得人心的第一步

有禮貌比講道理更能服人

變身談判高手的8個條件

18. 對方的滿意度

打敗相同條件的競爭對手，讓客戶只跟你買單

約定再簡單，都要百分之百做到

要提前告知壞消息

第五章

談判前的自我認知

不是打敗別人，而是克服自己的缺點

19. 找出自己的談判障礙

談判時，專家不會做這些事

【A】無法清楚表達自己的意見（個性軟弱的人）

【B】輕易妥協（態度和善的人）

【C】容易發火（缺乏耐心的人）

【D】充滿自信，不肯讓步（聽不進他人意見的人）

《談判沒那麼難！用對關鍵句型就搞定！》

【E】喜歡發表意見，總是說不停（禍從口出的人）

20. 視線要放在哪裡

眼神的效果：為什麼無法將誠意傳達給對方？

以失敗收場的談判禁忌

關鍵時刻，發揮潛能的交涉祕訣

結語：談判達到雙贏，才能獲得真正的利益

《談判沒那麼難！用對關鍵句型就搞定！

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