

《谈判兵法（修订版）》

图书基本信息

书名：《谈判兵法（修订版）》

13位ISBN编号：978722909352X

出版时间：2016-10-1

作者：武向阳

页数：344页

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

《谈判兵法（修订版）》

内容概要

硬到不决裂，软到不屈服

让商机和盈利无处不在的谈判谋略

如何将死砍价格对手变成自己的超级渠道，把一锤子买卖做成细水长流的生意？

面对迟疑不决的买主，如何提高销售技巧，让客户无法对你说NO？

如何打破僵局，快速化解股东、高管及员工间的矛盾，成为强有力的领导者？

面对百般刁难的供应商和渠道商，如何争取足够的现金流，为企业赚取更多利润？

通过大量的实战案例剖析，作者将中国“思利及人”的传统哲学之“道”与西方“优势谈判”之“术”紧密结合，运用谈判需求理论，超越立场、深入动机、透视人性，独创“谈判3.0思维模型”，发现谈判相关方利益的间隙，创造谈判的价值，从而各取所需，达到共赢。

本书中的方法经过上千场培训课堂的现场分享，上万名学员亲身实证！如今他们都已得到作者真传，在各行各业如鱼得水。

《谈判兵法（修订版）》

作者简介

中国最具实力谈判策划专家

武向阳（Sunny Wu）

广东省东方谈判发展研究院院长

亚太国际谈判学院院长

世界大师中国行创始人

武向阳师从克林顿首席谈判顾问、全球超级畅销书《优势谈判》《绝对成交》作者罗杰·道森，为其中国区总代理人，并于2008年将其风靡全球的“优势谈判”课程引入中国，帮助成千上万的学员成为谈判专家和行家。

2012年，武向阳发起并成立亚太国际谈判学院，聘请罗杰·道森为名誉院长，联合推动谈判3.0理论体系的发展与应用，致力于成为谈判领袖及谈判型组织的孵化基地。

2016年2月2日，广东省东方谈判发展研究院经广东省民政厅审批成立，武向阳作为主导发起人出任院长。

书籍目录

自序 谈判，谋定而后动 1

第一部分

思利及人 谈判桌上的人性

某公司负责人大卫不花一分钱就收购了一家跨国公司，是因为双方“想要的东西不相同”，才成就了这场“不等价交易”吗？小丁兴冲冲上门找二手车卖出砍价，却被对方豪华的办公室和气势所震慑，只得按原价付款。情绪在谈判中的力量有多大？

第1章 谈判需求理论

他视如珍宝的，我弃如敝屣 9

谈判中的单赢、双赢与共赢 11

思利及人利更多 17

最重要的利益是人的基本需求 25

谈判的心智模式有哪些？ 27

弄清对方谈判的动因 31

“站高一线”：从“我赢”到“我们赢” 33

换位思考更易于理解对手 36

肉眼、心眼和天眼：发现对方的显性和隐性需求 44

积极主动是成功的动力 50

密切观察对方的肢体语言 53

你需要知道的谈判沟通层次 55

第2章 控制情绪

在非理性的世界里理性地谈判 59

谈判深入之前先管理情绪 60

影响谈判的情绪因子 64

当思想偏见磨灭理性 67

当心理偏见磨灭理性 70

不受对方的情绪影响自乱阵脚 72

谈判中的共同情绪：从愤怒到恐惧 74

第3章 创造价值

在多方利益的间隙中闪转腾挪 79

首先要思考对方的“谈判利益” 80

争强好胜对谈判是没有意义的 83

着眼于利益，而非立场 85

对事要强硬，对人要温和 87

关注价值，而不仅仅是价格 89

不等价交易：想要的东西不一定相同 92

利益也有不同层次 95

分配价值之前先创造价值 98

利用差异来创造价值 100

利用共同利益创造价值 103

利用第三方来增加价值 105

第二部分

谈判过程 优势谈判，步步为“赢”

代理商孙女士一再拖欠贷款，制造商马经理如何精明让步，让其主动偿还贷款？地产商马先生不但让“铁公鸡”地皮供应商卖地给他，还借钱给他周转，他的王牌是什么？

第4章 谈判前的准备

只花10%的时间，让成交在谈判前结束 111

准备谈判就是谈判 112

- 制定谈判目标的7大秘诀和12个程序 116
- 错过“对”的时间点，就会全盘皆输 119
- 如何掌握主场优势？ 122
- 在“对方的地盘”谈判时，应注意什么？ 124
- 为什么谈判对象最好是个大忙人？ 127
- 准备你的B计划 129
- 了解对手的最佳替代方案 132
- 掌握对方的底线，取得主导权 135
- 先评判可让步与不可让步的部分 138
- 将自己的条件“换算成金钱” 140
- 第5章 谈判开局
 - 互相试探，知己知彼 145
 - 寻找双方的共同之处 146
 - 和有能力“左右当权者决策”的人建立关系 148
 - 正确地提问 150
 - 不可说谎，但也没必要将事实和盘托出 153
 - 被对方拒绝时要分情况对待 156
 - 在权力最大时开出条件 161
 - 心中拟好底价，眼中锁定最高价 164
 - 准确定锚：首次出价 167
 - 不反报价，也不说出具体数字 169
- 第6章 谈判中局
 - 你来我往，进退有度 173
 - 消耗对手的时间 174
 - 灵活调整截止日期 177
 - 善用条件组合：价格不能变，条件好谈 179
 - 不说“No”，而要说“Yes. If...” 181
 - 就算想说“Yes”，也要说“Yes. If...” 183
 - 以诱人的承诺代替让步 185
 - 注意观察对方的让步模式 187
 - 对方开心，自己也有好处的终极让步秘诀 190
 - 绝对不动摇事前决定的“底线” 192
 - 要记得“底线”之下还有“底” 195
- 第7章 谈判终局
 - 一锤定音，绝对成交 199
 - 诱饵战术：运用虚拟的竞争对手，催促对方作出决定 200
 - “王牌”，就该用在对的时刻 203
 - 决定的主导权交由对方，绝不胁迫 205
 - 破解“反噬”战术 207
 - 考虑“协议后协议” 209
 - 索要承诺，让谈判更有价值 211
 - 一定要祝贺对方 213
- 第8章 谈判后的工作
 - 再花10%的时间，锁定下一次成交 217
 - 谈判常见的五种结果 218
 - 终场后必不可少的“实况回顾” 222
- 第三部分
 - 温柔的较量 谈判桌上的“力量平衡法则”
 - 妻子想盖二层欧式小楼，丈夫想盖农场式建筑，丈夫如何引入第三方，让双方都如愿以偿？一家大型

《谈判兵法（修订版）》

百货零售商要求某食品制造商追加投资，否则就停止销售其所有产品。弱小的食品制造商如何成功逆袭？

第9章 均势谈判

让对手觉得他比你更有力量 229

聪明妥协反而能提高底线 230

为对方贴上肯定的标签 232

一真掩九假 235

让对方进入你的赛局 237

第10章 劣势谈判

平衡竞技场，使自己越来越强大 241

利用准则的力量面对强硬的对手 242

弱方可不一定是待宰羔羊 245

保护你的信息 247

保护你的交易 249

抵御失信 251

着眼于巨人的薄弱点以达到均衡 253

设法影响规则的制定者 255

学着把问题丢进荆棘里 258

第11章 强势谈判

在你的地盘里操控他人 261

用你的肢体语言操控对方 262

操控期待值：让他们开心 264

你的威胁够“实在”吗？ 265

威胁也可以很动听 268

第四部分

人群中的谈判 人多“利”量大

雅琴鼓起勇气要求上司加薪，结果工资只涨了100元，她在谈判中犯了什么错误？孩子每天上学要爸爸送，爸爸怎样说服他自己坐校车上学呢？

第12章 与不同的人谈判

不同的对手，不同的竞技场 273

与权威人士谈判 274

与上司谈判 277

与同事谈判 279

与父母谈判 281

与恋人谈判 283

与配偶谈判 286

与孩子谈判 289

第13章 谈判型组织

谈判领袖是怎样炼成的？ 293

谈判，不仅仅是个人技巧，也是组织的核心能力 294

谈判是一种核心管理能力 294

谈判团队一定要“量少质精” 298

团队谈判中的分工与合作 299

后记 爱，是要分享的 303

参考文献 309

学员分享 311

《谈判兵法（修订版）》

精彩短评

《谈判兵法（修订版）》

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