

# 《沃顿商学院第一堂谈判课》

## 图书基本信息

书名：《沃顿商学院第一堂谈判课》

13位ISBN编号：9787121203183

10位ISBN编号：7121203189

出版时间：2013-8-1

出版社：电子工业出版社

作者：陈仲宁

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](http://www.tushu000.com)

# 《沃顿商学院第一堂谈判课》

## 内容概要

为什么，逛淘宝，闺蜜总比你买的便宜？  
为什么，约女生，心仪的姑娘就是不肯去？  
为什么，谈待遇，同资历的人都比你工资高？  
为什么，教孩子，反被孩子牵着鼻子走？

……  
受够了！谁让你不会“谈”？  
这本书让你不再说：“受够了！”  
还等什么，谈判，从第一课开始！  
本书从沃顿商学院的教学精髓着手，从多个方面分析、讲解谈判技巧，致力于为研究谈判技巧和策略的读者提供一个学习空间。本书展示了多个商务谈判实例，分析谈判理论，给谈判者提供更加实用、有效的谈判技巧。同时，本书摒弃传统谈判观念，从新颖的谈判策略入手，告诉谈判者应多关注对方，深入了解谈判的性质，分析谈判的真实意义和核心，采取有效的谈判技巧和策略，为赢得谈判增加筹码。

# 《沃顿商学院第一堂谈判课》

## 作者简介

陈仲宁，专职作家，在企业经营、管理、名校建设等方面有深入的研究，著有《好服务能赚大钱》《敬业是最好的投资》。

## 书籍目录

### 第一章

#### 谈判：到底在谈什么

##### ——沃顿告诉你谈判的真相

1. 有一条放之四海而皆准的谈判技巧？错  
002
2. 谈判无处不在：买菜竟然也是一场谈判  
005
3. 好处占尽就是谈判胜利吗  
008
4. “我保证”的潜台词：我什么都保证不了  
011
5. 誓死捍卫利益反而浪费了力气和时间  
014
6. 让步也是一种进攻方式  
017
7. 利益和风险是“情侣”关系  
020
8. 不存在平等的让步，只存在恰当的妥协  
023
9. 记住你的最大谈判目标：不能轻易放弃附加价值  
026

### 第二章

#### 怎样才算一流的谈判者

##### ——沃顿人总是先搞定自己

1. 先把你的耳朵准备好再说话——会说更要会听  
030
2. 谈判高手是怎样炼成的  
033
3. 想要先发制人，就得先学会察言观色  
036
4. 为什么你滔滔不绝，对方却无动于衷  
039
5. 场面失控，你能hold住自己的情绪吗  
041
6. 经验总结：谈判报价中的潜规则你知道多少  
043
7. 自乱阵脚：你的优势丢到哪儿去了  
045
8. 想打败对手，就要做到知己知彼  
049
9. 在谈判这件事上你的态度够积极吗  
053

# 《沃顿商学院第一堂谈判课》

## 精彩短评

- 1、猛一看是国外译书，我还专门拿回家看，真是坑爹啊，负分滚粗
- 2、这种半伪书居然能摆在书店口。
- 3、看个标题也可以

# 《沃顿商学院第一堂谈判课》

## 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](http://www.tushu000.com)