

《高阶主管的商务谈判兵法》

图书基本信息

书名：《高阶主管的商务谈判兵法》

13位ISBN编号：9787900196644

10位ISBN编号：7900196641

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

《高阶主管的商务谈判兵法》

内容概要

讲师：刘必荣，美国约翰霍普金斯大学国际政治硕士、美国维吉尼亚大学国际关系博士学位。现任台北谈判研究发展协会理事长、和风谈判学院主持人，台湾最权威的谈判学教授，谈判专著超过10本。主持过谈判训练的企业有：微软、摩托罗拉、IBM、康柏、惠普、戴尔、麦当劳、肯德基、中国信托、Nova、统一、雅芳、中油、中钢、中船等。

刘教授谈判课程广受推崇的3大原因：1.功底深厚：从事谈判研究25年，从事谈判培训13年之久；2.风格独特：说理犀利、擅长从生活案例与历史故事中发现谈判哲理，幽默风趣，让人充分领略谈笑用兵的艺术；3.中西结合：课程融中西方博弈智慧于一炉。

为什么要学习本课程：谈判无处不在，无论是采购、销售、合作，还是日常的沟通，都会涉及到谈判，这是职业人士必备的一种职业素质，也是各种商务活动中频繁使用的一种重要能力。在现实中存在相当数量的企业或个人因为缺乏谈判能力，常常在交易和交际中处于被动和不利的局面，甚至有人因此惧怕参与谈判。如何能成为真正的谈判高手？如何与其他的谈判高手过招？如何在各种商务活动中应对自如呢？答案是：需要完全专业的训练。

作为一名高阶主管，所需要的还不仅是谈判技巧或谈判谋略，更需要掌握一套完整的谈判兵法。因为主管无论层次和工作范围，都不同于一般职员，普通的课程并不能满足高管的需求，一定要有一套专属高阶主管的精品课程。本课程属“时代光华·刘必荣谈判大系”中的高级篇，专门为企业管理层量身定制。

本课程学习目标：如何把孙子兵法运用在谈判桌上；掌握创造谈判条件的主要方法；了解强者与弱者结盟策略；掌握谈判的五大结构；掌握谈判中的主要战术及其运用。

谁需要学习本课程：企业经理级以上高阶主管、即将进入管理层的公司精英、政府及事业单位管理人员、其它机构管理人员。

《高阶主管的商务谈判兵法》

书籍目录

第一讲 创造谈判的条件：无法容忍的僵局（上）

- 1.引言
- 2.谈判的情势
- 3.用增加议题创造僵局
- 4.用结盟战术增加实力（一）

第二讲 创造谈判的条件：无法容忍的僵局（下）

- 1.用结盟战术增加实力（二）
- 2.用引爆冲突创造谈判条件

第三讲 谈判桌上烂的战术（上）

- 1.案例：纺织公司与客户的谈判
- 2.既成事实的战术分析
- 3.掌握情势升高的内涵（一）

第四讲 谈判桌上烂的战术（下）

- 1.掌握情势升高的内涵（二）
- 2.如何烂对方

第五讲 谈判的门与谈判的远景（上）

- 1.谈判中的可行可欲
- 2.谈判案例分享

第六讲 谈判的门与谈判的远景（下）

- 1.谈判的可欲性
- 2.让对方敢上桌
- 3.谈判的三个根

第七讲 谈判的五大结构

- 1.谈判的权力、议题与成员结构
- 2.谈判的阵营与实质结构

第八讲 谈判桌上的机关（上）

- 1.谈判桌上如何出牌（一）
- 2.谈判桌上如何出牌（二）

第九讲 谈判桌上的机关（中）

- 1.谈判桌上的不出牌
- 2.让步中的两种战术
- 3.冷场战术的三段用法

第十讲 谈判桌上的机关（下）

- 1.小结的三个功能
- 2.炒蛋战术与室温
- 3.新提案与休息时间的安排

第十一讲 谈判战术解析（上）

- 1.整批交易与搭配战术
- 2.谈判战术图的排列
- 3.谈判战术的运用（一）

第十二讲 谈判战术解析（下）

- 1.谈判战术的运用（二）
- 2.谈判的十个步骤

《高阶主管的商务谈判兵法》

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