

《谈判--化敌为友101招》

图书基本信息

书名：《谈判--化敌为友101招》

13位ISBN编号：9787501519040

10位ISBN编号：7501519048

出版时间：1999-06

出版社：知识出版社

作者：中谷彰宏(日)

页数：212

译者：腾新华

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--化敌为友101招》

内容概要

<t>现在，从一般的讨价还价到国际间的贸易摩擦，几乎所有的谈判都可以称之为"营销展示活动"，因此presentation也就不再仅限于广告行业了。本书就谈判中遇到的各种问题进行了分门别类的分析，提供了大量的有价值的经验总结。

《谈判--化敌为友101招》

作者简介

作者简介

中谷彰宏 (NAKATANIAKIHIRO)

作家，演员。

1959年生于大阪府。早稻田大学第一文学系戏剧专业

毕业。就职于博报堂广告公司后担任商业广告策划人。其
时所著《面试高手》一书，十分畅销。退出博报堂以后，在一
些企业和新闻媒体的鼎力支持下，从事以学生和年轻女性为
对象的策划指导活动，成为该项事业中首屈一指的人物。

《谈判--化敌为友101招》

书籍目录

目录

前言

先发制人

001正确采取旁若无人与彬彬有礼这两种态度

002拍案而起等于失败

003首先推销的应当是你自己

004提高谈判能力要从遭人拒绝开始

005与内容相比，对方更关注阐述意见时的态度

006取胜无望的谈判，要争取留个好印象

007为融洽关系可以端出女性的话题

008谈判前的电话联络可见分晓

009欲说服对方，先说服自己

010语言贫乏是因为自己尚未理解

011冗长的铺垫是心虚的翻版

012积累经验，记住客户是如何吹毛求疵的

013把谈判视如一场游戏

014通过一项方案要比构思它更困难

015应当牢记那些枯燥的数字和名称

016从聚会到面试处处都是谈判

017不要做方案的推销商

018把握对手当天的“生物节奏”

019出场人员的确定，要以对方出场人员为依据

020请关键人物在谈判的前一天来一趟

021决策人物参考谁的意见

022让对手看到自己和他的上司关系亲密

023商务手册在实践中行不通

024在与外国强手的对垒中经受考验

025外国人因国民意识和地理环境不同而各有差异
顺水推舟

026自己只把握方向，把烦恼留给对方

027考一考对方，哪个是正解

028方案和资料不要在开始时交给对方

029让对方参与你的构思过程

030为对方备好便于说服上司的材料

031慎用“但是”之类的转折连词

032把对方当作内行，诱发其自尊心

033越固执的人越容易被说服

034抢在对方反驳的前面

035为听起来顺耳，同一概念要重复百次

036善于动员群众站在自己一边

037不说费话也能增加说服力

038强调愉快的合作精神

039在阐述自己的意见之前，先听取对方的看法

040新鲜事物要亲自体验

041让乱提要求的外行面对严酷的现实

042谈判的电话一定从自己这里打出去

043不要与无权决定的人消磨时间

《谈判--化敌为友101招》

- 044医生穿上白大褂才能取信于患者
- 045苛刻的条件手写在便条上令对方心里踏实
- 046协议事项的确认记录要由我方执行
- 047不要把方案用订书器装订成册
- 048在方案上留个尾巴
- 049在外国人面前用日语讲话更具有说服力
- 050让听者说服听者
- 避实就虚
- 051谈判是观众在场的实况转播
- 052从对方的表情中“阅读”他的反应
- 053当对方指出自己的弱点时姑且承认
- 054存在的问题与解决的措施需要配套
- 055协议可以积少成多
- 056传递的内容切不可贪多
- 057不念“剧本”，不背“剧本”
- 058给对方设计一个台阶
- 059使用肯定句，避免否定句
- 060说得越多越容易失败
- 061谈判呈拉锯状态时可暂停下来个别交谈
- 062条件要一点儿一点儿地提出来
- 063给对方一个改变主意的机会
- 064轻声讲出的话语听起来显得重要
- 065说一句“我们就依靠你了”把希望寄托在这个人身上
- 066挑拨“老大”与“老二”的关系
- 067直呼对方大名，不必称呼职务
- 068论点的开局和中盘先让对方占据上风
- 069在外国人面前要无所顾忌地提出反对意见
- 070组成一对有主有次、配合默契的搭档
- 071让对方认为这个方案是他们自己构思的出其不意
- 072必要时，当众撕毁自己的方案
- 073对方使用专业词汇时，你可以反过来让他解释
- 074对方刺到自己的痛处时要说声“谢谢”
- 075使用具体词汇，说话开门见山
- 076让无聊的笑话改变谈判的形势
- 077最好再提出一个更为偏激的方案
- 078给方案加一个引人注目的标题
- 079一言以蔽之，你不是这种商品的使用对象
- 080有时候，开玩笑也能给对方以恐惧感
- 081借用对方的比喻反过来攻击对方
- 082通过貌似正规的合同书，向对方灌输自己的观念
- 083没有最初的惊讶，营销展示活动就不会成功
- 084让对方的牌先出手
- 演出开始
- 085在对方面前故意引发内哄
- 086严厉的措辞过后，你最好嫣然一笑
- 087需要有一个一言不发的“智力保镖”
- 088有时候可以故意表现为感情用事

《谈判--化敌为友101招》

- 089生硬的发言，招来生硬的态度
- 090绝对不能在争论中占据上风
- 091边听讲边记录，对方会满意
- 092将板书擦掉，让听众紧张起来
- 093将内容整理成条，逐步达成协议
- 094希望对方帮别人一把
- 095方案遭到否决后，若无其事地再次提出
- 096自己要保持一部分神秘色彩
- 097方案的价格可以让第三者来确定
- 098“冰凉”的谈判可改用电话进行
- 099事关重大的谈判更要泰然处之
- 100佯装傻瓜，从对方那里获得各种情报
- 101谈判桌前要避免敌对关系

《谈判--化敌为友101招》

精彩短评

1、初阅于2012.05.01

《谈判--化敌为友101招》

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