

收购天津一融资担保公司的要求

产品名称	收购天津一融资担保公司的要求
公司名称	兴业领航（北京）企业管理集团有限公司
价格	45612.00/个
规格参数	
公司地址	北京市朝阳区建外soho东区A座1901
联系电话	18612404100

产品详情

收购天津一家融资担保的要求谈判的本质不是为了打垮对方，而是为了达成让双方都满意的“有效协商”。

收购天津一家融资担保公司的要求=用“金字塔原则”来增强谈判逻辑。

收购天津一家融资担保公司的要求=忍耐力是极的谈判能力。

收购天津一家融资担保公司的要求

- 1、首先，分级设置谈判目标。作者指出：谈判的本质不是为了打垮对方，而是为了达成让双方都满意的“有效协商”。所以，要根据人的心理认知特点，分级设置谈判目标，提前准备好备选方案，留足备选B计划。
- 2、第二，忍耐力是极的谈判能力。因为谈判不是一个“点”动作，而是一个完整的过程。如果能够在谈判中，表现出更大的耐心，就有可能获得更多有利于谈判的条件。
- 3、第三，用“金字塔原则”来增强谈判逻辑。逻辑在谈判中起着至关重要的作用。单方面的宣泄，没法真正了解对方的思维过程，还可能导致协商破裂。作者推荐了在咨询公司经常用的“金字塔原则”。无论采用自上而下或者自下而上的顺序，恰当组织观点和证据，都可以有效增强说服力。
- 4、后，我们讲到怎样避免谈判中的一些常见陷阱。所有谈判战术，都是在扰乱心理、打乱阵脚。应对的根本在于保持镇定，避免在心理上被扰乱。同时，尽可能多地了解这些陷阱和它们的变化形式。只有这样，才能做到知己知彼，百战不殆。

收购天津一家融资担保公司的要求

忍耐力是的谈判能力。

一个优秀的谈判人员应该具备很多能力，比如说良好的口才、敏锐的观察能力、细致的信息搜集能力等等。但作者说，要取得谈判的成功，重要的能力，

其实是：忍耐力。为什么是忍耐力呢？因为，谈判不是一个“点”的动作，而是一个持续性的完整过程。

=谈判的本质不是为了打垮对方，而是为了达成让双方都满意的“有效协商”。

收购天津一家融资担保公司的要求=忍耐力是的谈判能力。