

赢在谈判 社会科学 赢在谈判

| | |
|------|------------------------------|
| 产品名称 | 赢在谈判 社会科学 赢在谈判 |
| 公司名称 | 郑州图书城指南针书店 |
| 价格 | 16.00/本 |
| 规格参数 | 题材:社会科学 书名:赢在谈判 作者:王剑飞 |
| 公司地址 | 中国 河南 郑州市中原区 郑州市图书城北区26号 |
| 联系电话 | 86 371 68202693 |

产品详情

题材 社会科学 书名 赢在谈判
作者 王剑飞 出版社 广东经济

作者：王剑飞 著

出版社：广东经济

出版时间：2008-12-1

版次：1 页数：196 字数：120000 印刷时间：2008-12-1 开本：16开 纸张：胶版纸 印次：1
ISBN：9787807287384 包装：平装 编辑推荐

全世界赚钱速度最快的方式就是谈判。——罗杰·道森

内容简介

本书从打造新的谈判观念、走出单赢的死胡同到做好谈判准备、打造优势谈判等方面做了比较系统的阐述。重点强调了在能保证自己利益的同时，还能让对方有赢得谈判的感觉。书中集领先的谈判理论与作者亲身实践于一体，把如何控制谈判局面，掌控与不同文化、不同类型的谈判对手谈判成交技巧融于一些生动形象的案例中，条理清晰、生动形象，为人们快速明了地理解和学习、尽快成为谈判高手提供了指南。需要指出的是：本书并不是单纯地教会你一种方法，而是帮助你开阔视野，使你的思维产生一个大的飞跃；明白谈判不是靠理解概念和单纯地一招一式地机械模仿可以奏效的；只要有合作的诚意，每个人都可以通过学习谈判艺术、在社会这个大舞台上实践和创新、潜心积累谈判经验而成为杰出的谈判者，如此，不但能够轻松又迅速地达成共赢目标，而且还能为自己赢得把握幸福人生的决定力量。

作者简介

王剑飞，1995年从中医药大学毕业后就进入行销界。1996年6月进入广东南方李锦记公司。经历几多辛酸，几多苦楚，用1年的时间突破个人收入300多万。他曾受多位世界大师的特训，也曾与国际知名培训师同台。近年来，他致力于系统理论与实践管理及大型连锁企业开办方式的研究，同时担任多家大中型企业的顾问和培训师。多年来，其培训人数已经超过10万人次。他的人生理念是：“对人有益、对己无愧、对事圆满”。以爱与支持的精神帮助受训学员突破人生及事业的障碍，获得最均衡圆满的成就。

目录

序前言第一章 谈判能促进双方的合作与发展 一、谈判无处不在 二、只有通过谈判才能得到自己想要的
三、谈判是赚钱最快速的方式 四、打造优势谈判——赢得发展动力第二章 打有准备之仗
一、商务谈判人员素质和能力要求 二、不可忽视的谈判重要因素 三、巧妙搜集对方的信息
四、准备充分的谈判资料 五、组建强有力的谈判团队第三章 优势谈判开局：谋取谈判的主动权
一、营造谈判氛围 二、让对方迫不及待想见到你 三、绝不接受对方的第一次报价
四、敢于开出高于自己期望的条件 五、学会大吃一惊 六、围绕对方报价界定目标
七、无论买和卖，都要让对方感觉到你很不情愿第四章
优势谈判中局：保证谈判向有利于自己的方向发展 一、不要告诉对方你有决定权 二、善用黑、白脸策略
三、先同意，后反驳，化解谈判障碍 四、多种选择，打破僵局 五、巧用策略，识破不当手段
六、千万不要一步让到位 七、如果自己先让步，一定要让对方给予回报第五章
优势谈判终局：让对手感觉赢了谈判 第六章 在实践中实现双赢