

《业务谈判技能案例训练手册2.0》

书籍信息

版次：1

页数：

字数：

印刷时间：2013年02月01日

开本：12k

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787111411062

编辑推荐

领略名家谈判风采

揭示成功谈判秘诀

参与谈判技能训练

掌握技能提升方法

内容简介

谈判是智慧与实力的较量，是谋略与技巧的角逐，是心理与胆量的比拼。从诸葛亮到基辛格，从柏拉图到邓小平，从外交到商战，从国内到国际，无处不存在着谈判，无处不体现着谈判的艺术。而对一个企业来说，拥有高水平的业务谈判人员，无疑是解决业务问题的重要力量。《MBA式案例训练教程：业务谈判技能案例训练手册2.0》尝试从实用的角度对业务谈判技能加以系统地整理和分析，充分考虑了业务谈判人员的职能特征，全面分析和阐述了业务谈判人员所需要掌握的各种专业技能点。

《MBA式案例训练教程：业务谈判技能案例训练手册2.0》适合作为谈判人员、销售人员以及其他管理人员的参考及培训用书。

作者简介

孙科炎

北京华通管理咨询公司总经理，企业经营管理、项目策划咨询实战派专家，对组织经营管理、企业群体行为等问题颇有研究，长期从事教育管理、工业生产管理、文化产业创意等多种项目的组织与策划。由于工作需要，作者近10年潜心研究管理学和心理学，出

版相关著作十多部。

目录

前言

第1章 把握谈判形势

主题1 对方情报收集

参考案例新世纪郭经理巧借第三方获知对方装修信息

主题2 对方期望值分析

参考案例李经理找准D·K期望，顺利拿下合作议案

主题3 优劣势对比分析

参考案例优劣势分析，让ONLY在销售谈判中获得主动权

主题4 确定谈判目标

参考案例捷士达找准谈判目标，终获招商地产认可

主题5 设置谈判底线

参考案例王平严守谈判底线，“逼迫”对方作出让步

主题6 设计谈判步骤

参考案例让罗杰·道森教你如何设计好谈判步骤

第1章 把握谈判形势

参考案例新世纪郭经理巧借第三方获知对方装修信息

参考案例李经理找准D·K期望，顺利拿下合作议案

参考案例优劣势分析，让ONLY在销售谈判中获得主动权

参考案例捷士达找准谈判目标，终获招商地产认可

参考案例王平严守谈判底线，“逼迫”对方作出让步

参考案例让罗杰·道森教你如何设计好谈判步骤

参考案例哈恩找准核心议题，助其与一汽成功合作

参考案例金百未雨绸缪，助其顺利拿下外企业务

参考案例21世纪不动产有备无患，巧获与UGS合作机会

第2章 谈判策略设计

参考案例蛇口招商局灵活让步，换取PPC的真诚合作

参考案例拖延谈判策略成就了《福尔摩斯探案集》的问世

参考案例雷士经理用“有限的权力”与华业达成合作

参考案例德国足球协会与国家领队之间的沉默较量

参考案例以退为进谈判策略助广联达软件实现无折让销售

参考案例合众声东击西，捆绑销售CT+高档彩超

参考案例最后通牒策略让航城三居室迅速成交

参考案例鸿志公司与涿鹿农夫的投其所好谈判

参考案例湛江老总教你如何兵不厌诈获得订单

第3章 控制谈判议程

参考案例美式谈判法教你如何规划谈判时间

参考案例中国与欧洲纺织谈判交涉中，以静制动获胜

参考案例FP?148货车索赔谈判，中方创造和谐气氛

参考案例严控让步幅度，顺利拿下顺丰

参考案例理性分析汇豪工程采购局势，寻找谈判先机

参考案例艾美尔收回促销承诺，逼迫代理主动结货款

参考案例沟通出现障碍，1000元运输费让安利米特失去大生意

参考案例格林恩勇破僵局，获生产商大力支持

第4章 谈判的语言艺术

参考案例摩托罗拉间接性拒绝能否平息裁员风波

参考案例赞美之词，帮华克重获铜器供应商的大力支持

参考案例幽默谈判助昆明获得“松苗变大树”的机会

参考案例在论辩中，获得与济南堤口的合作机会

参考案例让“第三者”帮助你说服客户

参考案例“毫无关联”的提问帮霍工程师获煤炭大楼设计权

参考案例艾柯卡严词陈述，帮助克莱斯勒获保证贷款

参考案例王平向你传授如何识别对方的肢体语言

第5章 赢得价格谈判

参考案例前苏联奥运组织委员会喊出天价叫板广播媒体公司

参考案例价格反制法帮助合生节省采购预算

参考案例华语经理凭借服务贬值法留住“刁钻”业主

参考案例礼尚往来谈判策略成就淮海医药联合销售梦想

参考案例西单明珠众店家终究输在顾客的“老虎钳”下

参考案例天津湾在对手釜底抽薪的攻势下妥协成交

参考案例霍华德·休斯与代理人的黑红脸双簧戏

参考案例价格蚕食策略让五金店叶总获益不少

参考案例最后出价帮助沙城酒厂迅速收购大量葡萄

第6章 谈判交易处理

参考案例抓准谈判时机，光谷轻松实现两大愿望

参考案例律师朋友帮助陈鹏轻易辨识谈判交易细节

参考案例泓能智能化科技公司认真解读合同条款，为自己争取有利条件

参考案例群网消极执行协议规定，终使双方利益受损

参考案例杰生有效跟踪经销商业务，为双方利益护航

参考案例耶客网与支付宝强强合作，共谋电商利益

参考案例淘宝网推行网购纠纷问责制，积极处理网购纠纷

[显示全部信息](#)

在线试读部分章节

主题1 对方情报收集

全面地收集对方的情报，不仅为我们的谈判策略提供了思路，同时对部分谈判合作条款的拟定和让步都提供了参考依据。

技熊解读

在谈判中，情报是谈判的一大筹码。谈判情报通常包括统计资料、客户意见、竞争者报价等。换言之，谁掌握的情报越多，谁在谈判中的主动权就越高。

大家基本上都知道情报对于谈判工作的重要性，但是在真正的情报收集过程中，却会因为种种的原因，没有把情报收集的工作落实到位，进而没有使收集到的信息产生积极的作用。

在情报收集过程中，经常会出现这样的现象：

- (1)收集到的情报不完整，不真实。
- (2)收集到的情报陈旧，不能与时俱进，参考的价值不大。
- (3)情报收集人员态度不端正，执行随意，有故意造假的嫌疑。
- (4)把收集情报当成一个阶段性的工作，不能持续坚持下去。

无论上述哪种情形，都将会严重影响情报收集工作的效率，因此，我们要调整好自己的心态与行为等，确保情报收集工作的高效和准确。

参考案例

新世纪郭经理巧借第三方获知对方装修信息

新世纪装饰公司经过多年的发展，已经初具规模，尤其在室内施工装修方面有很好的美誉度。郭经理正是该公司工程项目部的经理。

通过下属扫楼拜访，郭经理了解到汉威大厦的16层办公室要重新进行装修。这无疑让他的眼睛一亮。

.....

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