

销售和采购人员必读
畅销10年

克林顿首席谈判顾问、《优势谈判》作者
特别奉献给销售和采购人员的谈判圣经

绝对成交

能让产品“卖出去”和“卖上价”的销售秘笈

(美) 罗杰·道森 (Roger Dawson) © 著 刘群亚 © 译

SECRETS of POWER
NEGOTIATING for SALESPeOPLE

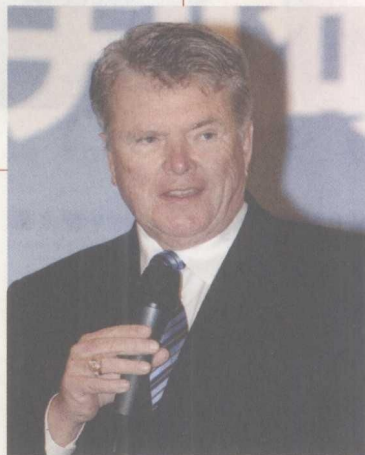
掌握快速成交秘诀 打开产品畅销之路



罗杰·道森将教会你：如何成为一个强有力的说服者——

怎样培养个人影响力，如何判断客户性格以及说服客户购买。

如何掌握说服技巧，应对愤怒买主的3步骤法；如何与客户建立信任感；如何让人们迅速作决定的“时间压力”以及24种绝对成交策略。



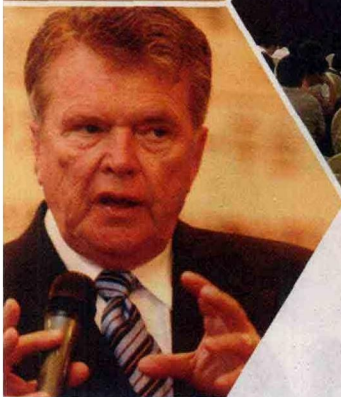
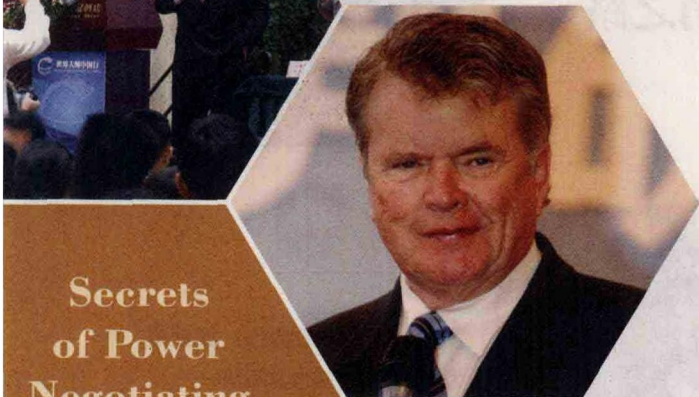
赚了对方的钱，

优势谈判的突出特点就是：赚了对方的钱，还要让对方觉得他赢得了这场谈判！

比如说你与供应商谈判，尽管你已经争取到了最低价格和最优惠的付款方式，可你却让对方感觉到，在这场谈判中，他为公司争取到了最大的利润，他才是赢家。

真正的谈判高手，总是得了便宜还让对方偷着乐，这是谈判的至高境界。让对手有赢的感觉，这也是罗杰·道森谈判艺术的精髓所在。

Secrets of Power Negotiating for Salespeople

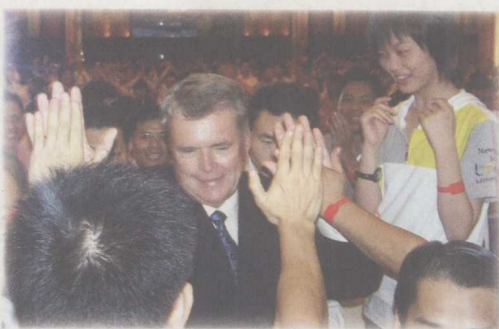


还能让对方有 **赢** 的感觉



“谈判就是击败对手，这是一个天大的错误！”

开创双赢合作， 打造企业“金饭碗”



在优势谈判的培
训课上，罗杰·道森
告诉学员们，如何通
过卓有成效的谈判，
力争满足双方的利益
诉求，创造合作双赢
的有利局面。



建立新的利润区，领跑市场

在广州的总裁决策力研习会上，罗杰·道森与中国企业家热情对话，教授他们如何通过谈判进行营销，改善管理，改进客服质量，从而为企业开辟新的利润点！



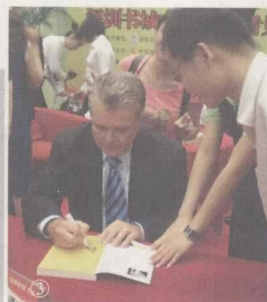
初级班的学员花了 29 800 元，高级班学员花了 49 800 元上罗杰·道森的优势谈判课程，你从数百位学员发自内心的笑容中感受到“赢”的感觉了吗？这就是“绝对成交”的精髓所在！





罗杰·道森在深圳中心书城签售《优势谈判》

- ① 罗杰·道森与出版社领导合影
- ② 与本书版权持有人合影
- ③ 与读者合影



SECRETS *of* POWER NEGOTIATING *for* SALESPEOPLE

〔美〕罗杰·道森 (Roger Dawson) 著 刘祥亚 译

重庆出版集团  重庆出版社

SECRETS OF POWER NEGOTIATING FOR SALESPeOPLE © 1999 Roger Dawson
Original English language edition Published by Career Press,
3 Tice Rd., Franklin Lakes, NJ 07417 USA.

Simplified Chinese edition copyright © 2009 **Grand China Publishing House**
All rights reserved.

No part of this publication may be used or reproduced in any manner whatever without written permission except in the case of brief quotations embodied in critical articles or reviews.

版贸核渝字 (2009) 第008号

图书在版编目 (CIP) 数据

绝对成交 / (美) 道森著; 刘祥亚译. — 重庆: 重庆出版社, 2009.3
书名原文: SECRETS OF POWER NEGOTIATING FOR SALESPeOPLE
ISBN 978-7-229-00426-2

I. 绝… II. ①道… ②刘… III. 谈判学 IV. C912.3


中国版本图书馆CIP数据核字 (2009) 第013654号

绝对成交

JUEDUI CHENGJIAO

(美) 罗杰·道森 著
刘祥亚 译

出版人: 罗小卫
策 划: 中资海派·广东宏图华章
执行策划: 黄河 桂林
责任编辑: 陈建军
责任校对: 孙丽莉
版式设计: 洪 菲
封面制作: 袁青青 占芳蕾

 重庆出版集团 出版
重庆出版社

(重庆长江二路205号)

深圳美嘉美印刷有限公司制版 印刷
重庆出版集团图书发行公司 发行
邮购电话: 023-68809452
E-MAIL: fxchu@cqph.com
全国新华书店经销

开本: 787×1092mm 1/16 印张: 17 字数: 227千
2009年4月第1版 2009年4月第1次印刷
定价: 38.00元

如有印装质量问题, 请致电023-68706683

本书中文简体字版通过 **Grand China Publishing House (中资出版社)** 授权重庆出版社在中国大陆地区出版并独家发行。未经出版者书面许可, 本书的任何部分不得以任何方式抄袭、节录或翻印。

版权所有, 侵权必究

再掀罗杰·道森旋风

有些人生来就注定不会成为平凡人，而如果这个人曾经与总统大选、中东和谈、国会弹劾案等重大事件联系在一起，那就更不会与平凡沾边了！

这个人就是罗杰·道森！

罗杰·道森是美国总统顾问、内阁高参、地产公司总裁、美国 POWER 谈判协会首席谈判顾问、畅销书作家、教授、演讲大师、谈判训练大师……没有人知道他到底有多少头衔。

政治高参

“他直视着我的眼睛，说，‘罗杰，如果你支持我，我会坚持。’我说，‘有我在呢，总统先生。’”多年以后，罗杰·道森回忆起1996年美国大选最重要的一场电视辩论，依然历历在目。面对来势汹汹的共和党人罗伯特·多尔，克林顿犹豫了，是罗杰·道森让克林顿重新回到讲坛并赢得了选民的支持。

众所周知，罗杰·道森是前美国总统克林顿的首席谈判顾问，

在其长达 8 年的总统顾问生涯中，经历了众多著名的历史事件，因单枪匹马从伊拉克打独裁者萨达姆手中救回美国人质而蜚声国际政坛。

一般认为，在美国政治谈判领域，有两座高峰，会让任何妄想超越的后来者胆战心惊。一位是联邦调查局反恐谈判顾问赫布·科恩（《谈判天下》作者），而另一位，就是罗杰·道森。

依靠其对国际政治的谙熟，对政治局势的敏锐嗅觉以及他那似乎与生俱来的无与伦比的谈判技巧，当他无数次突然与米洛舍维奇或者沙龙坐在谈判桌旁之后，他总是会带着一份值得《纽约时报》或 CNN 拼命炫耀的胜利飞回华盛顿复命！

尽管罗杰·道森保持了美国政府智囊团一贯以来的低调和神秘，但媒体从不放过他，就算克林顿潇洒卸任，他也功成身退，但依然有无数好奇的记者整天对他“围追堵截”，喋喋不休地追问那些不为人知的政坛秘闻。

演讲大师

CPAE（Council of Peers Award of Excellence）奖是美国国家演讲人协会所颁发的最高荣誉奖项，象征着公众演讲的最高水平。这项由美国国家演讲人协会全体会员投票评选出来的演说界最高奖项，在其上百年的历史中一共只颁发给了 28 位演说家！而罗杰·道森就是其中之一！

CPAE 在获奖评语中这样写道：“罗杰·道森以其卓越的才华为美国赢得了国家荣誉，并用毕生的精力致力于为企业提供服

务。他帮助（美国）企业训练了最多的销售主管和职业经理人，他的敬业精神已经成为行业典范。”

罗杰·道森过去 18 年来在美国 39 个州举行过个人演讲，在欧美各地举行巡回演讲和研讨会不下千场，其“有效谈判”“有效说服”“自信决策”早已成为不朽的经典。

罗杰·道森还是 POWER 谈判协会的创始人。这个协会致力于推动商务谈判的发展，与美国排名前 500 位超级企业中，有 1/3 与其保持了密切的业务往来。

实业大亨

在进入政坛之前，罗杰·道森更广为人知的身份是企业家。他先后创办了多个企业实体，产业涉及地产、教育、休闲服务等，年营业额超过上亿美元，是美国企业界一颗耀眼的明星。

20 世纪 80 年代初，罗杰·道森受聘于加州最大的房地产公司任总裁。在罗杰·道森掌门该地产公司期间，他把业务扩大到了全美各地，拥有数十个地产项目，建立了 28 家分公司，雇员上千人，年营业额高达 4.5 亿美元！

商务谈判教练

如果你问是谁训练出了美国战后最多的销售部门主管和职业经理人，那么答案毫无疑问只有一个，那就是罗杰·道森！

这位被《福布斯》评选出的“全美最佳商业谈判教练”，与同样举世闻名的爱丁堡首席谈判专家盖温·肯尼迪一样，也热衷

于为企业领袖和主管进行商务谈判技能的培训，如今许多活跃在国际商场上的跨国企业谈判高手，都师出罗杰·道森。

继国际谈判经典《优势谈判》之后，罗杰·道森又重磅推出了《绝对成交》！这是一本被美国职业经理人奉为圭臬的谈判教材，更是一本销售与采购人员必备的案头工具书。

 世界大师中国行 陈能文
WWW.WASHI-TOUR.COM

世界大师中国行系列活动总策划
摩克丁（中国）董事总经理
2008 年度中国十大策划风云人物

不可不知的成交艺术

如果你没有听过罗杰·道森的名字，那么你一定还未深切懂得谈判的优势及重要性；如果你没有看过《优势谈判》，那么你一定还未能娴熟应对外来一切的规则与要求；如果你连《绝对成交》都还没有看过，那么你一定是一个不懂得如何在这个时代与他人竞赛的人！

做过销售的人都知道，客户的性格千差万别，交易的环境变幻无穷，沟通的深度及最佳时机更实属难求……销售正变得越来越艰难，竞争也比以前更为激烈。于是，有人开始诉说销售的不易，抱怨客户就是一个刁难的主。

相较以前，客户所掌握的信息更多，谈判水平也逐日提高，因此销售的难度系数随之上升。道森在本书中说，“销售的过程就是一种说服竞赛。”谈判就是为了更好地成交，以一种最佳的结果达成彼此的合作。而如何赢得成交这场比赛，就取决于你手

中技艺的高超程度。

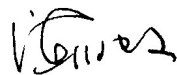
正如我的“品牌截拳道”理论体系，其实消费者买的不是我们的产品，而是我们的销售方式。于是，谈判能力就显得尤为重要。道森先生在本书中慷慨解囊，把他多年的宝贵经验与你细细分享，成交场上的所有独门秘籍、技巧艺术以及方法策略都在书中一一展现。掌握这些神奇的谈判方式，你将成功地取得客户的信赖，从而完美成交。

作为世界级的谈判大师，在本书中，道森向你娓娓道来所有的谈判技巧，告诉你如何分析谁是你的客户，并如何培养自己的影响力，与客户达成交易。他结合自身经验，对谈判的“策略”和“技巧”进行了详尽的阐述。

与道森的多次合作中，我每次都无不被他的人格魅力所折服。他时而沉着冷静，时而幽默风趣，他对谈判的理解之深、之透让人惊叹，他对谈判技能的娴熟运用更让人望尘莫及。曾有一位名家说过，“使你受益最多的人，并不是告诉你以前所不知道的东西，而是把你一知半解却又不明就里的东西一语道破。”这或许就是道森这么受人尊敬的原因。

当然，能当面聆听道森多年的实践经验固然是好，而若没遇到此等机会，那么看道森的谈判书籍也是不错的选择，无论是《优势谈判》还是这本《绝对成交》，字里行间无不渗透着道森对谈判技能的热爱与研究，无不显露着他的用心与博爱！

本书不但方法简单易学，而且效果立竿见影，能让你轻松迅速地达到双赢。无论你是纵横商场多年的资深人士，还是刚踏入职场的初生牛犊，本书绝对值得你一看！



林祥超

百老泉酒业集团公司董事长
山东女儿红白酒销售有限公司董事长

他山之石，可以攻玉

罗杰·道森先生，一位来自美利坚，有着英格兰血统的和蔼可亲的绅士，和我，一个经历诸多、一心想把民族产业往高处拽的中国普通商人（姑且这么说吧），通过世界大师中国行的策划、执行机构摩克丁教育培训中心的撮合，终于以《绝对成交》这本超级畅销书为媒介，奇妙地走到一起。同在一个经济社会，信息爆炸、知识叠加的年代，谁都想以敏锐的感官触摸到任何有益的点点滴滴，哪怕对于思想和产业只有丁点儿促进，更何况研读这本被众多业内精英推崇为教科书的重量级著作？罗杰先生未必知晓，我却心如明镜，所有感觉都想在本序中一吐为快。

罗杰·道森先生是美国著名谈判专家，究其真实身份当然归于商人。本书以一个老辣、成熟的商务专业人士来阐述商道中的虚实曲直、谈判中的技巧手法，当然必以实战经验为铺底，以代价教训为警示，以精辟中肯的条例性质的绝句为辅，字字珠玑，

针针见血，当属销售和采购人员上阵拼杀的护命法宝，也难怪被多位业界人士奉为销售、谈判的“圣经”。罗杰·道森在本书中对愈来愈被现代商界认同并日趋遵从的潜规则“双赢”作了精辟的分析——不仅让客户掏钱，而且让客户心甘情愿地掏钱。除此之外，罗杰·道森还深入地揭示了绝对成交的策略和秘诀，包括从销售之初到成交的谈判策略，如何确定一位客户愿意付多少钱，如何判断客户的性格特点，为何价格不如想象的重要，如何应对发火的客户等。一旦你掌握了本书中的谈判技巧，你的销售业绩和企业利润必将一路飙升。

罗杰先生的这本书，谈的就是成交，单单就其谋术方面而言，绝对详实可信、独树一帜，至少把令人尊敬的商务人士的烟幕和绝招娓娓道来，使之活生生地呈现在您的面前，以示警醒。感谢他的良苦用心。这本引起商业世界关注的工具书，无论是策略还是技巧，皆可攻玉。研读至此，至少罗杰先生又“绝对成交”了一回。

