

非常策划

策划 谈判

新思维

何志勇 编著



要想自己成为谈判高手，必须到商海中游泳，仅靠背诵几条规则并不能使你成为赢家。

没有人希望自己在谈判中丢盔弃甲，除非他别有用心。谈判的结局谁都希望胜利。

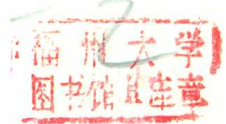
西南财经大学出版社

1200102481

1200102481



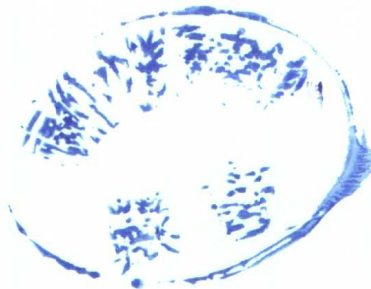
1200102481



策划谈判 新思维

C912.3
299

何志勇 编著



西南财经大学出版社

选题策划：银企策划工作室

责任编辑：邝文庆

封面设计：晴 媛

书 名：策划谈判——新思维

编 著：何志勇

出版者：西南财经大学出版社

（四川省成都市光华村西南财经大学内）

邮编：610074 电话：(028) 7301785

照 排：西南财经大学出版社照排部

印 刷：郫县科技书刊印刷厂

发 行：西南财经大学出版社

全 国 新 华 书 店 经 销

开 本：850×1168 1/32

印 张：9

字 数：190千字

版 次：1998年10月第1版

印 次：1998年10月第1次印刷

印 数：5000册

定 价：16.60元

ISBN 7-81055-392-5/F·306

1. 如有印刷、装订等差错，可向本社发行部调换。
2. 版权所有，翻印必究。

非常策划系列丛书

选题策划:银企策划工作室

主 编:何志勇



— 目 录 —

第一章 关于谈判 (1)

要使自己成为谈判高手，必须到商海中游泳，仅靠背诵几条规则并不能使你成为商家。

谈判任何利益相关的事情，最高的境界，是同时兼顾双方的立场，谈生意尤其如此。

- 商务洽谈要领
- 注意大方向
- 谈判是为了解决问题
- 钱是次要的

- 优势互补
- 退避三舍
- 赞美对方
- 把皮球踢给对方
- 力求双方胜利
- 知己知彼
- 坚持不懈
- 谈判的八个步骤
- 双胜的谈判者必须具备的四种心态
- 减少谈判风险的四个方法
- 成功而完美的谈判的三种作法

第二章 谈判法 (25)

谈判方法多种多样。然而究竟如何才能
才能在谈判中不失去自己应得的利益，
商家、厂家、消费者无不为此抓耳挠
腮，然而万千方法，不如仔细了解一下
谈判法。

- 决定价格的二大原则
- 采取最低价是否适当
- 买卖双方的价格战术

- 双方价格抵触的处理法
- 主动提出价格
- 让对方表示意见
- 使客户觉得价格便宜
- 价格发生异议的处理法
- 经验的重要
- 买方应有的技巧
- 如何处理买方提出的议价问题
- 卖方应有的技巧
- 不要陷入对方所设的陷阱中
- 让对方先付订金
- 精打细算的买卖
- 现在就买，细节以后再说
- 签约就要履行义务
- 如何应付买方的削价
- 如何和对方交换条件
- 争取优先购买权
- 谈判者应该留意的问题
- 谈判者必须了解
- 谈判者必须遵守的演讲原则
- 隔离谈判法

第三章 谈判战略 (59)

谈判往往会以以下几种形式来进行：强制、诱导、教育、说服。强制和诱导通常是给支配力较强的买方应用的，而教育、说服则多半是给卖方应用的。

- 谈判形式
- 谈判的战略活动
- 炫耀姿态法
- 先攻为上法
- 坚守原则法
- 软弱攻势法
- 拖延交战法

第四章 谈判冲突 (71)

谈判中，如果对方开始对你施加压力，提出严格的要求，明知不可为而为之的话，你就要特别小心地应付，让对方知道自己的让步已经达到极限。面对让步与不让步，谈判的冲突由此而起。应付突发的事件，面对谈判冲突，作为

谈判手该怎么办？

- 警告：此路不通！
- 启动专家
- 邀请裁判
- 惹人生厌
- 不要感情用事
- 不要随便到法庭控告对方
- 把握情况，随机应变
- 设法说服顽强的对手
- 以利益来诱惑对方
- 暗示对方可得的利益
- 建立心理沟通
- 个人与组织的需求
- 小兵能立大功
- 维持自己的信誉
- 寻找感情的讯号
- 让对方了解你
- 如何识破对方的伎俩
- 采取优势或卑屈的技巧
- 无法识破玄虚的败阵者
- 撤退法

- 巧妙地转换对方的期待
- 威胁的手段
- 谈判的三种形态
- 谈判的两大原则
- 作好第一流业务员
- 第一流业务员的三大特征
- 学习随时改变目标
- 把握信息提出问题
- 向对手施加压力
- 拖延战术
- 以主动开始谈判

第五章 如何扭转不利局势 (117)

谈判场上，陷阱重重，表面上，你好像占了一个大便宜，高兴之余，也许有一个天大的陷阱等着你同这些好处一同跳进去，面对强硬的对方，面对自己的劣势、财务、人力等等不如人意，如何扭转。本章为你解开千千结。

- 彼此揣度对方
- 施加压力的三个原则

- 处理对方反对意见的基本原则
- 制造误解
- 消除紧张感
- 让对方逐渐放弃立场
- 忌得意忘形
- 防止受骗法
- 疲倦时借对方之力达到目标
- 玩责任者游戏

第六章 面对对抗 (133)

对方始终对你的条件不满，无论你作何种解释说明，对方不买你的帐，你提出一项，对方反驳一项。对抗在谈判桌上已不鲜见，如果处理得好，可有一个皆大欢喜的结局，处理不好，则两败俱伤。

- 公开式的对抗
- 隐藏式的阻力
- 态度的力量
- 决不评判他人的行为及动机
- 关于妥协的解决方案

- 案例 1
- 案例 2
- 案例 3
- 谈判过程的可贵
- 墨西哥披肩的故事
- 自我再定位
- 改变游戏，换个方式
- 态度的再定位
- 绕过他们坚持
- 使攻击转向
- 揭发蓄意的诡计
- 提出明确的问题
- 提出合理的要求
- 将对方的诈骗转变成你的优势
- 确定谈判的规则
- 研讨应如何进行谈判
- 达成协议的障碍
- 架造一座金桥
- 满足尚未解决的需求
- 为他们留点面子
- 慢慢地走以便走快一点

- 跨过这座金桥
- 不要扩大问题
- 用心教育对方
- 知道后果是什么
- 提出警告，但不要威胁
- 展示你最佳的替代办法
- 最佳的替代办法遏止对方反应
- 指定第三个势力团体
- 锐化他们的选择

第七章 最好胜利 (199)

没有人会希望自己在谈判中丢盔弃甲，除非他别有用心。胜利的手段多种多样，其途径也千差万别，谈判的目的——争取乙方的利益，争取到了，那么就是胜利。谈判的结局谁都希望——胜利。

- 与政府谈判
- 转移支配力
- 寻求代替方案
- 出现转机

- 谈判力评估
- 谈判力的自我评估
- 发挥双方的作用
- 强调买方的利益
- 强者的谈判法
- 弱者的谈判法
- 必须赚钱
- 掌握时效
- 谈判力的影响程度
- 缩短双方距离
- 距离与时效的重要性

第八章 解决问题 (223)

在进行谈判时，往往由于谈判双方的利益点不一致，而导致谈判旷日持久，毫无进展。这对于谈判双方来说，都不是一件好事，时间拖得越久，损失也越大，解决问题才是消除损失的唯一途径。

- 法律争论须知
- 谈判失败的主因

- 懂得追求自己所想要的
- 解决问题的技巧
- 因小失大
- 结束谈判的技巧
- 遭对方拒绝时的处理法
- 成功的假期谈判
- 建立友谊关系
- 获得承诺
- 组织的力量无限
- 代理契约的关键重点
- “大家都知道了”不能成为事实
- 身体一动，头就会跟着动
- 良好合作关系的五个障碍
- 突困的策略
- 双方的利点
- 谈判中的可行办法
- 标准
- 替代的办法
- 建议事项
- 演习
- 对困境的反应

○ 反应所引发的麻烦及处理

第一章

关于谈判

要使自己成为谈判高手，必须到商海中游泳，仅靠背诵几条规则并不能使你成为商家。

谈判任何利益相关的事情，最高的境界，是同时兼顾双方的立场，谈生意尤其如此。