

悟

争取权力 | 问题和目标

谈判方案 | 利益分析

谁也不愿意听——找到自己的问题所在 / 自己的声音

① 外部力量介入——你青年不断作用

② 接受对方的差异：欲并研究相拒

③ 其他问题和去

④ 谈判方案 / 谈判方案 / 谈判方案

⑤ 谈判方案 / 谈判方案 / 谈判方案

谈判：博

飞机起飞前

- ① 沉着冷静
- ② 准备充分
- ③ 找生决策者
- ④ 专注于目标，而不是对簿
- ⑤ 建立人际关系
- ⑥ 承认对方的地位和权力

谈判四层次

- ① 迫使对方按你的意愿行事
- ② 让对方按你的意愿行事
- ③ 让对方理解并愿意让你理解
- ④ 让对方感受到你愿意让他们感受到

核心：平等互利

12项谈判原则

- ① 目标至上
- ② 重视对方
- ③ 谈判技巧
- ④ 谈判态度
- ⑤ 谈判程序
- ⑥ 谈判策略
- ⑦ 谈判技巧
- ⑧ 谈判态度
- ⑨ 谈判程序
- ⑩ 谈判策略
- ⑪ 谈判技巧
- ⑫ 谈判态度

① 谈判方案 / 谈判方案 / 谈判方案

② 谈判方案 / 谈判方案 / 谈判方案

③ 谈判方案 / 谈判方案 / 谈判方案

④ 谈判方案 / 谈判方案 / 谈判方案

⑤ 谈判方案 / 谈判方案 / 谈判方案

⑥ 谈判方案 / 谈判方案 / 谈判方案

⑦ 谈判方案 / 谈判方案 / 谈判方案

⑧ 谈判方案 / 谈判方案 / 谈判方案

⑨ 谈判方案 / 谈判方案 / 谈判方案