

价格谈判：如何在价格异议中成功胜出 [Crush the Price Objections]



[价格谈判：如何在价格异议中成功胜出 \[Crush the Price Objections\]](#) [下载链接1](#)

著者:[美] 汤姆·赖利（Tom Reilly） 著，孙唯 编，兰渊琴 译

[价格谈判：如何在价格异议中成功胜出 \[Crush the Price Objections\]](#) [下载链接1](#)

标签

评论

工作需要，618搞活动买的，很赞！

挺好的，买来看看，还是喜欢纸质书，希望会有所帮助。

一直以来对京东还是比较认可的，自易迅过后就是京了……

应该是一本方法类的书，花2个小时看完，感觉，条理不是非常清晰需要再读！

需要更上一层楼的话，这本书很好。否则，对于初学者，就没有什么意义了。

读万卷书，不如行万里路，行万里路，不如阅人无数

非常有用，而且很用实践性，值得推荐！

一个人在家就是一个

内容丰富，值得购买。

商品不错，可以放心购买

谈判谈判，比较难。。。

好书，好书，值得购买！值得阅读！！！！

很好，一直从京东买东西，信赖京东

物流快，还没看，过几天再看。

还不错，多读书，挺有收获的。

书本挺好的，继续购买

非常好，速度快，价格便宜~大赞~

描述准确！商品实在！是想买的！符合预期！

书的质量不错，内容还没来得及细看。

挺好的，一口气都看完了

一次愉快的购物，一次思想的旅程。

不要再发神券了，已经破产了

非常好用非常好用非常好用

销售相关的书，京东非常的快

书不错，可以学到不少东西

最满意的一次买书体验

不错，送货及时，还便宜。京东值得信奈，值得爱，早知今日，我一定对你一见钟情！

请大家抓紧行动，今天都2月10日了

很好。很好。很好。。。。。。。。。

很不错的东西呀

挺好的。。。。。。。。。。。

还不错还不错还不错。。。。。。。

618优惠活动购

书内容精辟，见解实用，很适合大众思想口味

希望能解决最头疼的问题

还没看，包装一般

产品不错，值得购买，下次继续光顾，

包装很精美，看起来是正品

不错的一本读物，值得拥有

还没来得及看，应该挺不错的

相当不错，实用，实惠，实在

京东快递就是快

书不错，实操性很强

还没看，期待

这本书很棒

帮领导买的，听说用起来还不错!

一般，不适合中国国情。

真心不错的

值得一看

受益匪浅

公司用的

算是比较实用的一本书，里面谈到了各种谈判形式，但是在实战中能够运用多少？确实很难说

还不错

内容太理论化了，案例不多，实用性不强

还行

不错

没想象的好

1111111111111111

有些脏，书的保养很差，应该是仓库管理的问题。

不错，不错，就是还没来得及细看，粗略翻了一下

经典重温，不错的指导书

还不错 内容很丰富

很好很好很好很好很好很好

一本好书可以改变很多

很不多的一本书，有时间多看书总是没错的

看内容不是太满意，套路性东西

挺好，超级实用，正在学习中，推荐做营销的人看看，挺有用的。

书真心的好,书真心的好,书真心的好,书真心的好,

作为管理者，多元化获取一些专业上的知识或方法，这本书，还是有亮点的地方的。

好

快递很快，是正版，内容不厚，比较深奥

生命在于议价

企业购书 比较满意

很好

好看

还没看。感觉很不错

理论为主，需要实践。

罗列出了影响价格的不同因素，还需要多读几遍才行

做销售后买来学习的！

公司职工书屋购书首选京东,快递小哥辛苦了！

买了3本 不错

看推荐买的，挺好的，还没有看完

有折痕 略脏 已申请换货

很好，非常值得购买的书。

看着枯燥乏味但更符合现在的市场销售，思路与出路并存，我感觉译者的翻译水平一流，值得肯定。

收。 藏

书的质量还是可以的，是封闭包装。

内容不错 值得一看 凑总价买的。

写的比较简单实用 有启发作用

包装很好，没看内容，等看过再说吧

内容不错，通俗易懂。

值得一看。但还没看完

书好，快递也很好。 值的学习

不错的销售书籍，值得购买

还行吧，书不错，好评

沃尔沃的增值销售大师，教你摆脱茫然、愧疚和不知所措

很好学习工具书，很受用，建议大家也多学习下…很好学习工具书，很受用，建议大家也多学习下…很好学习工具书，很受用，建议大家也多学习下…

非常好的书，内容很实用

书内容应该很精彩！！

公司采购，价格比当当划算

值得一看的书，非常有内容

最近太忙没来得及看，应该还不错

不错不错，很好！ 京东给力！ 假如我回去腿 know 制冷咯属于天空冷现在是 lady
我咯医生说句我饿不

物流非常快，学习学习再学习。

书不错是经典建议阅读！

买了很多书了已经，感觉都挺不错的，是时候学习下拉

书中内容值得一学学，

说的很好，个人认为很实用

还可以，小贵还可以，小贵

不错，值得看，内容实用

东西挺使用，用起来挺方便

还没来得及看，据说不错

价格谈判：如何在价格异议中成功胜出

好书，推荐大家购买，内容还是挺丰富的

《价格谈判》是唯一一本教会你用策略反击讨价还价的书，它向你提供在最具挑战性的销售环境下所需要的所有战术支持，指导你在价格谈判中如何更多获利，更加充满信心，更坚定地进行竞争！ 07 价格异议类型1：以价格为基础的价G格G异议 结语 02 08 14 20竞标 0K1 07 12 价格异议类型5：以流程为基础的价格异议 Q更多精品图书Q，敬请关注湛庐文化品牌专卖店 《价格谈判》是全球增

13
&mijddot;&miiddot;···&middo;ot; 赢得价格谈判 “你的价格太高了。” “我可以从别的地方买到更便宜的j。” “你的j竞争对手给出的价格j比你的价j格更划算。” “我的预算可不够干这个的。” “我必须去招标l。” “我就是看不到你的价值所在。” 价格异议无处不在。不管你是在服务业工作，还是在制造业工作，

秋天露营不错的选择。透风性不行。

业这些年，我已明显感觉到，在我所学过的所有课程当中，让我最有收获的就是这门谈判课。我能将1美元购得的资产，转手以45万美元卖给一家上市公司。这就是我从这门课程得到的直接收获。 布拉德福德。奥伯韦杰 桑迪亚公司执行总裁

书到翻了一圈最后，我看到这个书评，多似曾相识啊。用中国人的话说说的话，这是一本很有诚意的书。词穷的时候只能选择诚意，用感动来形容。当你觉得说此书似乎揭露了什么与科学相关的谈判看完这本书，觉得自己以前太傻太天真了。

可以争取的都随随便便放弃了。“对不起，我们人手不够，没法给你修。”

“对不起，这张优惠卡我们店不能用。””对不起，我们就这规定。”

面对这种答复，随随便便就说出：那算了。真是很没用。

原来你可以争取到更多，原来你可以通过谈判为自己争取到更多利益。

我觉得这才是我看完这本书最大的收获。技巧什么的都不重要。

技巧，灌给你以后早晚会忘得，但是有了意识判是一门争取利益的技术，一般而言用的也是能够摆上桌面的手段。

既然争取利益，那么作为非谈判专家商业代表个体户老板的一般人，用到谈判最多的无非两个场合：一曰收入，二曰消费。

在N面之后收到offer之前，不免有一个低俗的过程：面容姣好口气清新的制服HR会优雅从容地坐到你的面前，谈你的工资。这个过程我还没有经历过，就职场的一些道听途说的经验，总结起来就是一句话——老实人吃亏。

值得推荐，通俗易懂。

it is ok

看书先看一下介绍。不错，值得推荐。

学习学习再学习，没事翻翻

速度很快质量不错内容还好

1. 东西很不错，我超所致 2. 京东的服务很满意

《价格谈判：如何在价格异议中成功胜出》还没有看，自己也是销售相关工作，希望看了之后能够学到知识吧！最主要是学以致用~！

属于学院派的了。不是普通人为了兴趣可以读懂的。

连接方便\传输稳定\不错\线质量不错\接触良好\不错

书籍不错，质量很好！值得购买！

很好 值得信赖

不错，还没有看完，送货很及时

还没看mrikan

超级实用的一本书

理念很好，慢慢实践吧

发货快，还没有阅读，相信会很不错。

很不错的价格策略，值得拜读

送货挺快的送货挺快的

"[SM]和描述的一样，好评！

上周周六，闲来无事，上午上了一个上午网，想起好久没买书了，似乎我买书有点上瘾，一段时间不逛书店就周身不爽，难道男人逛书店就象女人逛商场似的上瘾？于是下楼吃了碗面，这段时间非常冷，还下这雨，到书店主要目的是买一大堆书，上次专程去买却被告知缺货，这次应该可以买到了吧。可是到一楼的查询处问，小姐却说昨天刚到的一批又卖完了！晕！为什么不多进点货，于是上京东挑选书。好了，废话不说。好了，我现在来说说这本书的观感吧，一个人重要的是找到自己的腔调，不论说话还是写字。腔调一旦确立，就好比打架有了块趁手的板砖，怎么使怎么顺手，怎么拍怎么有劲，顺带着身体姿态也挥洒自如，打架简直成了舞蹈，兼有了美感和韵味。要论到写字，腔调甚至先于主题，它是一个人特有的形式，或者工具；不这么说，不这么写，就会别扭；工欲善其事，必先利其器，腔调有时候就是“器”，有时候又是“事”，对一篇文章或者一本书来说，器就是事，事就是器。这本书，的确是用他特有的腔调表达了对“腔调”本身的赞美。|发货真是出乎意料的快，昨天下午订的货，第二天一早就收到了，赞一个，书质量很好，正版。独立包装，每一本有购物清单，让人放心。帮人家买的书，周五买的书，周天就收到了，快递很好也很快，包装很完整，跟同学一起买的两本，我们都很喜欢，谢谢！了解京东：2013年3月30日晚间，京东商城正式将原域名360buy更换为jd，并同步推出名为“joy”的吉祥物形象，其首页也进行了一定程度改版。此外，用户在输入jingdong域名后，网页也自动跳转至jd。对于更换域名，京东方面表示，相对于原域名360buy，新切换的域名jd更符合中国用户语言习惯，简洁明了，使全球消费者都可以方便快捷地访问京东。同时，作为“京东”二字的拼音首字母拼写，jd也更易于和京东品牌产生联想，有利于京东品牌形象的传播和提升。京东在进步，京东越做越大。|||好了，现在给大家介绍两本本好书：《谢谢你离开我》是张小娴在《想念》后时隔两年推出的新散文集。从拿到文稿到把它送到读者面前，几个月的时间，欣喜与不舍交杂。这是张小娴最美的散文。美在每个充满灵性的文字，美在细细道来的倾诉话语。美在作者书写时真实饱满的情绪，更美在打动人心的厚重情感。从装帧到设计前所未有的突破，每个精致跳动的文字，不再只是黑白配，而是有了鲜艳的色彩，首次全彩印刷，法国著名唯美派插画大师，亲绘插图。|两年的等待加最美的文字，就是你面前这本最值得期待的新作。《洗脑术：怎样有逻辑地说服他人》全球最高端隐秘的心理学课程，彻底改变你思维逻辑的头脑风暴。白宫智囊团、美国FBI、全球十大上市公司总裁都在秘密学习！当今世界最高明的思想控制与精神绑架，政治、宗教、信仰给我们的终极启示。全球最高端隐秘的心理学课程，一次彻底改变你思维逻辑的头脑风暴。从国家、宗教信仰的层面透析“思维的真相”。白宫智囊团、美国FBI、全球十大上市公司总裁都在秘密学习！《洗脑术：怎样有逻辑地说服他人》涉及心理学、社会学、神经生物学、医学、犯罪学、传播学适用于：读心、攻心、高端谈判、公关危机、企业管理、情感对话……洗脑是所有公司不愿意承认，却是真实存在的公司潜规则。它不仅普遍存在，而且无孔不入。阅读本书，你将获悉：怎样快速说服别人，让人无条件相信你？如何给人完美的第一印象，培养无法抗拒的个人魅力？如何走进他人的大脑，控制他们的思想？怎样引导他人的情绪，并将你的意志灌输给他们？如何构建一种信仰，为别人造梦？[SZ]"

他人员提供黑色的风格混的好

还没有看完不好做评价

买来慢慢读

让人打开眼界，好书，值得一看

200-50做活动时采购，现特别喜欢湛卢文化出品，真心不错。200-50做活动时采购，现特别喜欢湛卢文化出品，真心不错。

bbbbbbbbbbbbbbbbbbbbbb

《价格谈判》是全球增值销售大师首度传授的反击讨价还价的权威策略，它为销售人员提供了系统而又容易掌握的方法，帮助销售人员在价格异议中成功胜出。
《价格谈判》的作者是著名销售大师、增值销售理论创立者、美国畅销书《增值销售》作者汤姆·赖利，他因其在增值销售领域的先驱工作得到全球的认可。他在本书中教授我们已经经过实践检验的战术，以此来应对“价格导向型”消费者，获取最大利润。这本书会彻底改变你的态度。你再也不需要为价格而道歉，再也不会再在价格战白热化时感到茫然。应用了书中所学，你将能够为每一笔订单坚守你的价格阵地。

我是路过的。。。。我是路过的。。。。

刚到手，准备阅读中。

很实用~~~~~

打开书本[SM]，[ZZ]装帧精美，纸张很干净，文字排版看起来非常舒服非常的惊喜，让

人看得欲罢不能，每每捧起这本书的时候
似乎能够感觉到作者毫无保留的把作品呈现在我面前。
[BJTJ]作业深入浅出的写作手法能让本人犹如身临其境一般，好似一杯美式咖啡，看似快餐，其实值得回味
无论男女老少，第一印象最重要。” [NRJJ]从你留给别人的第一印象中，就可以让别人看出你是什么样的人。[SZ]所以多读书可以让人感觉你知书答礼，颇有风度。
多读书，可以让你多增加一些课外知识。培根先生说过：“知识就是力量。”不错，多读书，增长了课外知识，可以让你感到浑身充满了一股力量。这种力量可以激励着你不断地前进，不断地成长。从书中，你往往可以发现自己身上的不足之处，使你不断地改正错误，摆正自己前进的方向。所以，书也是我们的良师益友。
多读书，可以让你变聪明，变得有智慧去战胜对手。书让你变得更聪明，你就可以勇敢地面对困难。让你用自己的方法来解决这个问题。这样，你又向你自己的人生道路上迈出了一步。
多读书，也能使你的心情便得快乐。读书也是一种休闲，一种娱乐的方式。读书可以调节身体的血管流动，使你身心健康。[QY]所以在书的海洋里遨游也是一种无限快乐的事情。用读书来为自己放松心情也是一种十分明智的。
读书能陶冶人的情操，给人知识和智慧。所以，我们应该多读书，为我们以后的人生道路打下好的、扎实的基础！读书养性，读书可以陶冶自己的性情，使自己温文尔雅，具有书卷气；读书破万卷，下笔如有神，多读书可以提高写作能力，写文章就才思敏捷；旧书不厌百回读，熟读深思子自知，读书可以提高理解能力，只要熟读深思，你就可以知道其中的道理了；读书可以使自己的知识得到积累，君子学以聚之。总之，爱好读书是好事。让我们都来读书吧。其实读书有很多好处,就等有心人去慢慢发现.
最大的好处是可以让你有属于自己的本领靠自己生存。
最后在好评一下京东客服服务态度好，送货相当快,包装仔细！这个也值得赞美下
希望京东这样保持下去，越做越好

wp使用过了还是可以的

书不错，很喜欢。很不错。

好东西，要分享，要将实话！

技巧不错，买到书之后可以自己总结下，留着以后拿到战场上用。

京东的服务特别值得一提，快递人员专业而且服务态度好！这本书还没看，看网上畅销排行榜买的！书很精美，是正版！下次买书继续选择京东。我喜欢看书，喜欢看各种各样的书，看的很杂，文学名著，流行小说都看，只要作者的文笔不是太差，总能让我从头到脚看完整本书。只不过很多时候是当成故事来看，看完了感叹一番也就丢下了。所以在来这里买书是非常明智的。

这本书写的非常的通俗易懂，《向前一步》连续6周位居《纽约时报》非虚构类畅销书排行榜第一！

作为全球最成功的女性之一，谢丽尔·桑德伯格在《向前一步》中深刻地剖析了男女不平等现象的根本原因，解开了女性成功的密码！她认为，女性之所以没有勇气跻身领导层，不敢放开脚步追求自己的梦想，更多是出于内在的恐惧与不自信。她在书中鼓励所有女性，要大胆地“往桌前坐”，主动参与对话与讨论，说出自己的想法。同时，她还为女性提出了如下成功密码，激励女性勇于接受挑战，满怀热情地追求自己的人生目标。另外书的质量本身也不错！推荐大家购买

对于销售人员很有帮助的一本书，“价格导向型”消费者的4大性格特征与6大类型
“隆美尔，你这个伟大的混蛋，我读过你的书。”在电影《巴顿将军》中，乔治·C·斯科特饰演的巴顿将军战胜敌人之后，站在山坡上用沙哑的声音喊出了这句经常被人们引用的胜利宣言。这句话里他提到的书是《步兵攻击》（Infantry Attacks），是由他的对手、人称“沙漠之狐”的埃尔温·隆美尔（Erwin Rommel）所写。

了解对手是胜利的关键。这句话听起来多有攻击性啊！大部分人都认为买卖不是战斗，这个比喻应该就此打住。确实如此。你的工作不是去同客户战斗，而是去同价格异议战斗。令人遗憾的是，客户往往是价格异议的人格化身。从更积极一点的视角来看，你是在为你的利润而战，并不是跟你的客户对着干。理解“价格导向型”消费者如何做购买决定可以让你做好准备，为你的边际效益而战。

这一章帮助你了解“价格导向型”消费者。知道他们都是谁以及为什么会如此行动，你就能和巴顿将军一起站在胜利的山坡上了。要做到这一点，先要了解一下本章包含的主要观点：1 “价格导向型”消费者的四大主要性格特征；

1 “价格导向型”消费者的六大类型。

这场战斗是在客户的头脑中进行的，你的敌人是“价格导向型”消费者的决策流程而不是客户本身。“价格导向型”消费者的性格特征

“价格导向型”消费者有一些共性。如果你想将产品卖给他们，那么发现这些共性将更有利于你做出决定。

写的非常好，很是一针见血。

是一本不错的书，对销售管理人员或销售人员如何看待价格很有帮助。可以改变原来的一些看法。

还没看呢。书的质量不错。

好书!!! 还便宜!!!

很好 很好很好 很好很好 很好很好 很好

非常喜欢这本书，非常喜欢

书很好，涨姿势，物流给力。

送货快，东西还行吧！送货快，东西还行吧！

[ZZ]写的的书都写得很好，[sm]还是朋友推荐我看的，后来就非非常喜欢，他的书了。除了他的书，我和我家小孩还喜欢看郑渊洁、杨红樱、黄晓阳、小桥老树、王永杰、杨其铎、晓玲叮当、方洲，他们的书我觉得都写得很好。[SM]，很值得看，价格也非常便宜，比实体店买便宜好多还省车费。书的内容直得一读[BJTJ]，阅读了一下，写得很好，[NRJJ]，内容也很丰富。[QY]，一本书多读几次，[SZ]。快递送货也很快。还送货上楼。非常好。[SM]，超值。买书就来京东商城。价格还比别家便宜，还免邮费不错，速度还真是快而且都是正版书。[BJTJ]，买回来觉得还是非常值的。我喜欢看书，喜欢看各种各样的书，看的很杂，文学名著，流行小说都看，只要作者的文笔不是太差，总能让我从头到尾看完整本书。只不过很多时候是当成故事来看，看完了感叹一番也就丢下了。所在来这里买书是非常明智的。然而，目前社会上还有许多人被一些价值不大的东西所束缚，却自得其乐，还觉得很满足。经过几百年的探索和发展，人们对物质需求已不再迫切，但对于精神自由的需求却无端被抹杀了。总之，我认为现代人最缺乏的就是一种开阔进取，寻找最大自由的精神。中国人讲“虚实相生，天人合一”的思想，“于空寂处见流行，于流行处见空寂”，从而获得对于“道”的体悟，“唯道集虚”。这在传统的艺术中得到了充分的体现，因此中国古代的绘画，提倡“留白”、“布白”，用空白来表现丰富多彩的想象空间和广博深广的人生意味，体现了包纳万物、吞吐一切的胸襟和情怀。让我得到了一种生活情趣和审美方式，伴着笔墨的清香，细细体味，那自由孤寂的灵魂，高尚清真的人格魅力，在寻求美的道路上指引着我，让我抛弃浮躁的世俗，向美学丛林的深处迈进。合上书，闭上眼，书的余香犹存，而我脑海里浮现的，是一个“皎皎明月，仙仙白云，鸿雁高翔，缀叶如雨”的冲淡清幽境界。愿我们身边多一些主教般光明的使者，有更多人能加入到助人为乐、见义勇为的队伍中来。社会需要这样的人，世界需要这样的人，只有这样才能创造我们的生活，[NRJJ]希望下次还呢继续购买这里的书籍，这里的书籍很好，非常的不错，。给我带来了不错的现实享受。希望下次还呢继续购买这里的书籍，这里的书籍很好，非常的不错，。给我带来了不错的现实享受。很好的书籍很好的学习必备佳品，，，，希望宣传能给力的，能越做也好，下次还会在来的额，京东给了我不一样的生活，这本书籍给了我不一样的享受，体会到了购物的乐趣，让我深受体会啊。希望你能越做越好，成长有你有我大家一起来，很好的宝贝。

还没开始看，书的印刷还不错

“价格导向型”消费者的4大性格特征与6大类型

“隆美尔，你这个伟大的混蛋，我读过你的书。”在电影《巴顿将军》中，乔治·C·斯科特饰演的巴顿将军战胜敌人之后，站在山坡上用沙哑的声音喊出了这句经常被人们引用的胜利宣言。这句话里他提到的书是《步兵攻击》（Infantry Attacks），是由他的对手、人称“沙漠之狐”的埃尔温·隆美尔（Erwin Rommel）所写。

了解对手是胜利的关键。这句话听起来多有攻击性啊！大部分人都认为买卖不是战斗，这个比喻应该就此打住。确实如此。你的工作不是去同客户战斗，而是去同价格异议战斗。令人遗憾的是，客户往往是价格异议的人格化身。从更积极一点的视角来看，你是在为你的利润而战，并不是跟你的客户对着干。理解“价格导向型”消费者如何做购买决定可以让你做好准备，为你的边际效益而战。

这一章帮助你了解“价格导向型”消费者。知道他们是谁以及为什么会如此行动，你就能和巴顿将军一起站在胜利的山坡上了。要做到这一点，先要了解一下本章包含的主要观点：1 “价格导向型”消费者的四大主要性格特征；

1 “价格导向型”消费者的六大类型。

这场战斗是在客户的头脑中进行的，你的敌人是“价格导向型”消费者的决策流程而不是客户本身。“价格导向型”消费者的性格特征

“价格导向型”消费者有一些共性。如果你想将产品卖给他们，那么发现这些共性将更有利于你做出决定。

◆在“价格导向型”消费者的购买行为中，时间扮演了很重要的角色

典型的“价格导向型”消费者拥有很多时间，却不太有钱。由于他们时间很充裕但囊中羞涩，他们就更珍惜金钱胜过时间，并且用时间去赢得金钱。相反，当购买者更有钱而没有时间时，他们就不像“价格导向型”消费者那样对价格斤斤计较。

在“价格导向型”消费者的生活中，时间还充当了另一个重要的角色。因为“价格导向型”消费者都有短期思想者的倾向，他们想到哪儿就做到哪儿，也就是说他们只纠结当前的销售价格，却对长期的收益视而不见。他们痴迷于购买价格，却忽视产品的所有权或使用成本。对他们来说，金钱就是发票上最下面的一行字，而不是损益表上的收益。基于这种短期的时间跨度，“价格导向型”消费者很容易忘记你在过去给过他的优惠。这种优惠跟现在一点儿关系都没有，因为是过去的事，他们也想不到你会在将来如何照顾他。他们“活在当下”这一点应该会给你一些启示。这点以后我们还会深入讨论。

◆“价格导向型”消费者先把价格导向型”消费者的生活中，时间还充当了另一个重要的角色。因为“价格导向型”消费者都有短期思想者的倾向，他们想到哪儿就做到哪儿，也就是说他们只纠结当前的销售价格，却对长期的收益视而不见。他们痴迷于购买价格，却忽视产品的所有权或使用成本。对他们来说，金钱就是发票上最下面的一行字，而不是损益表上的收益。基于这种短期的时间跨度，“价格导向型”消费者很容易忘记你在过去给过他的优惠。这种优惠跟现在一点儿关系都没有，因为是过去的事，他们也想不到你会在将来如何照顾他。他们“活在当下”这一点应该会给你一些启示。这点以后我们还会深入讨论。

◆“价格导向型”消费者先把价格导向型”消费者的生活中，时间还充当了另一个重要的角色。因为“价格导向型”消费者都有短期思想者的倾向，他们想到哪儿就做到哪儿，也就是说他们只纠结当前的销售价格，却对长期的收益视而不见。他们痴迷于购买价格，却忽视产品的所有权或使用成本。对他们来说，金钱就是发票上最下面的一行字，而不是损益表上的收益。基于这种短期的时间跨度，“价格导向型”消费者很容易忘记你在过去给过他的优惠。这种优惠跟现在一点儿关系都没有，因为是过去的事，他们也想不到你会在将来如何照顾他。他们“活在当下”这一点应该会给你一些启示。这点以后我们还会深入讨论。

◆ “价格导向型”消费者先把价格导向型”消费者的生活中，时间还充当了另一个重要的角色。因为“价格导向型”消费者都有短期思想者的倾向，他们想到哪儿就做到哪儿，也就是说他们只纠结当前的销售价格，却对长期的收益视而不见。他们痴迷于购买价格，却忽视产品的所有权或使用成本。对他们来说，金钱就是发票上最下面的一行字，而不是损益表上的收益。基于这种短期的时间跨度，“价格导向型”消费者很容易忘记你在过去给过他的优惠。这种优惠跟现在一点儿关系都没有，因为是过去的事，他们也想不到你会在将来如何照顾他。他们“活在当下”这一点应该会给你一些启示。这点以后我们还会深入讨论。

◆ “价格导向型”消费者先把价格导向型”消费者的生活中，时间还充当了另一个重要的角色。因为“价格导向型”消费者都有短期思想者的倾向，他们想到哪儿就做到哪儿，也就是说他们只纠结当前的销售价格，却对长期的收益视而不

还没看完呢，等有机会看

物流给力，书还没看，包装的很仔细，质量没问题。一块订了十几本，其中两本有问题，给换了新的。

还没看，图书活动一起购买的，送的很及时

非常贴心的购物体验

《价格谈判:如何在价格异议中成功胜出》是全球增值销售大师首度传授的反击讨价还价的权威策略，它为销售人员提供了系统而又容易掌握的方法，帮助销售人员在价格异议中成功胜出。《价格谈判:如何在价格异议中成功胜出》的作者是著名销售大师、增值销售理论创立者、美国畅销书《增值销售》作者汤姆·赖利，他因其在增值销售领域的先驱工作得到全球的认可。他在《价格谈判:如何在价格异议中成功胜出》中教授我们已经经过实践检验的战术，以此来应对“价格导向型”消费者，获取最大利润。

《价格谈判:如何在价格异议中成功胜出》会彻底改变你的态度。你再也不需要为价格而道歉，再也不会再在价格战白热化时感到茫然。应用了书中学，你将能够为每一笔订单坚守你的价格阵地。

还没看，多学习点东西总是好的

帮同事代买的，好像不错。

还没看完，目前还不错，值得购买

书到用时方恨少，事非经过不知难。
养成自己随时随地都能学习的习惯，你的一生就会受用无穷。事业的发展，生活的丰富多彩，爱情的幸福美满，身心的健康快乐等等，总之，生活工作中我们时时处处都在学习当中。也许你仅仅把在学校，从书本上的学习当成学习了，但实际上那只是人生学习旅程的一部分。处处留心，培养对许多事物的兴趣爱好，你就会不断丰富自己的心灵，增长见识，对生命和生活的意义也就会更为理解。
其实，书对人的影响是逐步逐步积累的，就我的读书经验来说，一本书或是几本书对你影响深远那说明你读的书还不够多，古人云，开卷有益，就是说每本书里都有你值得吸收的东西，慢慢的，书读得多了，就会产生一种量变到质变的情况，书读得多了，才能有比较，才能升华。所谓：腹有诗书气自华呀！
高尔基说过：书籍是人类进步的阶梯。在我看来，读书很重要。读书可以让我们学到丰富的知识，可以让我们开阔眼界，还可以使人进步。
当我看到[SM]的标题时，我就决定买下来，[ZZ]的书每一本我都很喜欢，大家可以先看下这本书的简介！[BJTJ][NRJJ][QY]从这里就能看出这是一本多么优秀的书！所以我立马就下单购买了，前一天下午下单的，第二天上午就收到了，物流速度那是一个赞！快递员的态度也很好，到之前先短信通知的！书收到后打开包装，外面是有塑封的，看起来很赶紧全新的，赞一个！拆开塑封，纸张摸着很舒服，再赞一个，正版的就是不一样，很喜欢！在读书时，写读书笔记是训练阅读的好方法。
记忆，对于积累知识是重要的，但是不能迷信记忆。列宁具有惊人的记忆力，他却勤动笔，写下了大量的读书笔记。俗话说：“最淡的墨水，也胜过最强的记忆。”所以，俄国文学家托尔斯泰要求自己：身边永远带着铅笔和笔记本，读书和谈话的时候碰到一切美妙的地方和话语都把它记下来。读书的感觉真好：
当读书不是为了功名利禄，不是为了自我标榜增加谈资时，书便会给心态平和的读书人带来无法比拟的快乐。
若作者怀着一片真情在倾诉，那读者就是有幸的听众。读者与作者是最平等的关系，不会有下对上的卑躬屈膝，也不会有宗教式的疯狂热烈。作者以真诚谱写文字，读者若真正读懂了作者，他们就成为了知己——读书更像是一种交谈，被吸引只因为心灵的魅力。正因为这种单纯与真诚，只要一个小小的空间，捧起一本好书就拥有了一分绝美的心境。
不论是读历史的厚重还是生活的轻松，生命的苦难还是自然的感悟，一首诗还是一个故事，当你的视线与文字相遇时，就是一种缘分。因为真心，没有所谓的深刻浅薄、智慧愚钝。正像黛玉所说的：“我是为了我的心。”读书也是为了自己的心。抛却了世俗的虚伪，生命充实，快乐。
闲坐无事时，总爱幻想坐拥书城的感觉。索性用我的画笔描绘幸福的未来：一个绝美的室外桃园，梧桐飘飞，满地金黄。一切爱书的人，可以在此读书品茗，谈书及书里书外的世界。于是，书使人心中有梦；于是，人间有爱。

学习后，对价格谈判有帮助！

《价格谈判:如何在价格异议中成功胜出》是全球增值销售大师首度传授的反击讨价还价的权威策略，它为销售人员提供了系统而又容易掌握的方法，帮助销售人员在价格异议中成功胜出。《价格谈判:如何在价格异议中成功胜出》的作者是著名销售大师、增值销售理论创立者、美国畅销书《增值销售》作者汤姆·赖利，他因其在增值销售领域的先驱工作得到全球的认可。

挺好，一直信赖京东！！

给公司买的书，希望可以增长知识

很好的书籍，受益匪浅。

很好值得一读很好值得一读

可以看看~~~~~

内容还是可以,慢慢品读等待中

营销的我用得到，喜欢

不错，赞一个。挺好的，支持，没事的时候买一本读读也行。

实用，好书

《价格谈判》是唯一一本教会你用策略反击讨价还价的书，它向你提供在最具挑战性的销售环境下所需要的所有战术支持，指导你在价格谈判中如何更多获利，更加充满信心，更坚定地进行竞争！

本书作者汤姆·赖利是全球增值销售大师，著有畅销书《增值销售》。他的客户包括各大知名公司，如苹果、沃尔沃、IBM、AT&T、埃克森美孚、美敦力公司、哈雷戴维森等。

我是一个很爱读书的人，基本上每1-3天读完一本。所以也是经常买书的读者。其次，这本书的纸张质量很好，没有异味，不粗糙。一看就是正版，也是新书，塑封的。再次，送货员的速度很快，态度也非常好，还帮忙送上楼，一句怨言都没有。非常感动！还有，京东的价格一直挺给力，服务也好。我会继续保持一直光顾。最后，关于书籍内容方面，总体来说是一本好书，读完受益匪浅，很有作用。收藏了，有空或者书荒时会随时抽空看看。以下心得内容给各位参考参考：夏天的雨，干脆，强劲；夏天的雨，利落，爽快；夏天的雨，生动，豪爽；

夏天的雨，毫不拖泥带水；夏天的雨，像个男人！

他不像春天的雨那样，淅淅沥沥，极尽了缠绵。他生性秉直，无所顾忌，来的猛烈，去的迅速。如果说春天的雨是摇曳着浅绿长裙的清纯少女，那么夏天的雨就是说来就来，说走就走的梁山汉子。他不像秋雨那样，星星点点，故寻闲愁。他总是在狂风大作中豪情并茂，在电闪雷鸣中袒露胸襟，在惊心动魄中一诺千金。如果说秋天的雨是“谁怜憔悴更雕零”的李忆安，那么夏天的雨就是披长发而仰天长啸于泽畔江河的辛弃疾。他更不像冬雨那样，在噤哩叭啦的凛冽寒风中，无情的让人全身发抖。他如发怒的神兵鼓噪而来，似摧枯拉朽的千军万马凌空进发。如果说冬天的雨是给人们带来的是沉寂的气息，那么夏天的雨就是“气吞万里如虎”的粗豪男人给人带来的奔放与狂野。他虽然豪迈，虽然狂放，虽然动人心魄，虽然大气磅礴，但他和男人一样，表面上表现着坚强，内心却十分的脆弱。他忍受着苦痛佯装着干脆，经受着磨砺佯装着豁达，面带着微笑显示着生命的刚强。在他不堪重负的时候，有时会哭会笑，有时会吵会闹，但在哭过笑过吵过闹过之后，又背负着希望、疲惫和责任走向了热情；在他无奈的时候有时只会闷头抽烟，在他苦涩的时候有时只会躲起来喝酒，有只会在无人的角落里哭泣，但在抽过喝过哭过之后，又装出了一副英雄的形象来走向了强大。他总是按季节固有的程序收获他的圆满。他不会因为人们的企盼而提前，也不会因为人们体验干燥而来晚。他总是率性而为，来去从容，总是轰轰烈烈，总是在短暂的疯狂中不忘对大地的奉献，总是在即将消逝的时候充满着对生命的热爱。如果说春天的雨婀娜多姿，是俏丽佳人，秋天的雨缠缠绵绵，是悲情的怨妇，冬天的雨冷酷无情，没有了温柔，那么夏天的雨有种色彩，明艳却不庸俗；有种气氛，凄美却不绝望；有种思念，缠绵却不造作，作文之初中作文：初中生写景作文。哦，那便是秋的色彩，那便是秋的气氛，那便是秋的思念。春的繁花似锦，夏的绿树成荫，冬的白雪皑皑，在这秋风萧瑟的季节早已淡去，唯有求是人们心中独特的美景，它将归来的讯息寄予红叶，洒满一地，告诉每一个人。秋洋溢在农民的笑窝里，看那层层叠叠的稻浪，金黄金黄，翻滚着近了。看那累累的果实，经过春的播种夏的洗礼，审批露水，咧开嘴露出笑容，新奇的张望这个世界。沁人心脾的清香到处弥漫。秋沉浸在涓涓的碧波里。它所代表的不仅仅是一份收获，一份凄美，还有一份来年的希冀，望枯叶落尽，你是否会感到遗憾？看燕子南去，你是否会感慨万千？请看满园的菊花，正开的姹紫嫣红，那不是一种生命力的象征么？它们红的像火，白的像雪，粉的像霞。在困境中笑傲江湖，才是真正可贵的。况且，叶子落了，又将会见来年枝头吐新芽；燕子去了，又将会见来年欢喜报新春。以笑的姿态面对落叶，面对秋天，面对生活，你会发现，就连太阳也在笑着祝福我们。秋飘洒在绵绵的细雨中。一切那么朦胧，远远望见那片枫叶林，已是火红一片。没有任何人，只剩下孤零零的荒冢，冷风吹起坟头上的白草，我想起故去的亲人。落叶归根是一份宿命，残花凋零是完成一次未完成的使命，晨露滑落更是一次生的光辉，只是感慨起脆弱的生命，感慨起梦里花落。逝去的已然逝去，我们无法左右。那面对离别，又当如何？我想起儿时的伙伴，想起曾经朝夕相处、欢笑嬉闹的日子，以及不掺任何杂质的小小的心愿，还有阔别已久的恩师、同窗，

梦中花落，香到忧伤。你们现在过得好吗？秋，它的确凝聚了太多太多。
谁有那么多的时间看看书评呀，伤不起呀

19和20世纪初欧洲画家，如莫奈、塞尚或毕加索的名画，无论抽象、印象或实物临摹，幅幅价值不凡且举世皆知。但是您知道17世纪以来存在于伦敦自然史博物馆的那些珍贵且栩栩如生的生物图画吗？这些三百年来描绘世界各地的精致详细的生物图甚至还是新种描述的主要来源呢，我相信很少人知道这些水彩图画的存在。而这些图画是怎么来的或是如何来的呢？
21世纪的现代，不论出国或在国内旅游或野外研究观察，每个人的基本配备一定是一台相机，摄影留住人、风景或野生动植物等作为纪念，除了画家外，鲜少有人利用一支秃笔画下所经历或目击的各种环境或身边新奇的动植物。但在没有简便相机的三百年前，要留下生物的情影仅有以笔画下来了。他必须详细观察该生物的外部形态，甚至于行为表现特征（例如本书第四章巴特拉姆的北美洲漫游对短吻鳄生殖行为的描述，当时巴特拉姆并不知道短吻鳄在干什么）和所生存的自然栖息地等，在通盘考量后才下笔描绘。或许直到现今新种的发表仍或多或少用笔临摹一二，似乎也与此一习惯有关。
18世纪初以私人探险为主，规模较小。但到18世纪末以降，世界最强的殖民国家就以欧陆最盛，如英、法、西班牙和葡萄牙等国家，而国势宣传的最佳表现就是派出舰队到各地测量和宣威。此时的探险队规模较大，且因异国的风情文物在上流贵族社会蔚为风潮，因此会聘请知名的动植物艺术家随行，以更精确和严谨的角度描绘自然生物，例如库克船长三度探访太平洋、达尔文的小猎犬号探险都是最佳的例子。若没有前人的探险及不辞辛劳的绘画和编辑等工作，或许无法促成达尔文、华莱士在其野外冒险和生物（或化石）调查成果下所孕育发展而改变世人演化观念的自然选择说（本书第八和第九章）。
本书的所有绘画皆由伦敦自然史博物馆收藏，其中斯隆爵士、柯林森先生和其他人士出钱出力努力搜购所得，并全部保存在大英博物馆中。本书第一章由斯隆爵士牙买加探险为开端，其中最为世人所欢迎的牛奶巧克力就是斯隆将牙买加土人难以入口的可可加入牛奶后变得可口。之后的赫尔曼、洛顿和迪贝维尔等的锡兰1探险、梅里安的苏里南居游、巴特拉姆的北美洲漫游、库克船长的三度太平洋探险、弗林德斯和鲍尔的澳大利亚探勘、达尔文的小猎犬号航行、华莱士和贝茨的亚马孙雨林探险和最后一章的深海探险等。章章都有精致图画保留下来。
21世纪的现代已鲜少有如此精致的自然素描，主因是自然生态的破坏和照相技术的发达，这本书的出版在提醒我们对自然环境保护的重要性及自然艺术家对自然科学演替的贡献不容忽视。同时我们若有机会到全世界的每一个地方旅行，基本上都是一次新的探险，开启视野，航向未知的世界。当然最好是随身携带这一本书，在车上或飞机上随意翻阅，说不定对您有新的领悟与启示。

《价格谈判》的作者是著名销售大师、增值销售理论创立者、美国畅销书《增值销售》作者汤姆·赖利，他因其在增值销售领域的先驱工作得到全球的认可。他在本书中教授我们已经经过实践检验的战术，以此来应对“价格导向型”消费者，获取最大利润。

很好，质量很好。纸质很好

价格谈判：如何在价格异议中成功胜出

买了，还没开始阅读。

读书是一种提升自我的艺术。“玉不琢不成器，人不学不知道。”读书是一种学习的过程。一本书有一个故事，一个故事叙述一段人生，一段人生折射一个世界。“读万卷书，行万里路”说的正是这个道理。读诗使人高雅，读史使人明智。读每一本书都会有不同的收获。“悬梁刺股”、“凿窗映雪”，自古以来，勤奋读书，提升自我是每一个人的毕生追求。读书是一种最优雅的素质，能塑造人的精神，升华人的思想。读书是一种充实人生的艺术。没有书的人生就像空心的竹子一样，空洞无物。书本是人生最大的财富。犹太人让孩子们亲吻涂有蜂蜜的书本，是为了让他们记住：书本是甜的，要让甜蜜充满人生就要读书。读书是一本人生最难得的存折，一点一滴地积累，你会发现自己是世界上最富有的人。读书是一种感悟人生的艺术。读杜甫的诗使人感悟人生的辛酸，读李白的诗使人领悟官场的腐败，读鲁迅的文章使人认清社会的黑暗，读巴金的文章使人感到未来的希望。每一本书都是一个朋友，教会我们如何去看待人生。读书是人生的一门最不缺少的功课，阅读书籍，感悟人生，帮助我们走好人生的每一步。书是灯，读书照亮了前面的路；书是桥，读书接通了彼此的岸；书是帆，读书推动了人生的船。读书是一门人生的艺术，因为读书，人生才更精彩！读书，是好事；读大量的书，更值得称赞。读书是一种享受生活的艺术。五柳先生“好读书，不求甚解，每有会意，便欣然忘食”。当你枯燥烦闷，读书能使你心情愉悦；当你迷茫惆怅时，读书能平静你的心，让你看清前路；当你心情愉快时，读书能让你发现身边更多美好的事物，让你更加享受生活。读书是一种最美丽的享受。“书中自有黄金屋，书中自有颜如玉。”一位叫亚克敦的英国人，他的书斋里杂乱的堆满了各科各类的图书，而且每本书上都有着手迹。读到这里是不是有一种敬佩之意油然而升。因为“有了书，就象鸟儿有了翅膀”吗！然而，我们很容易忽略的是：有好书并不一定能读好书。正如这位亚克敦，虽然他零零碎碎地记住了不少知识，可当人家问他时，他总是七拉八扯说不清楚。这其中的原因只有一个，那就是他不善长于读书，而只会“依葫芦画瓢”。朱熹说过：“读书之法，在循序渐进，熟读而精思。”所谓“循序渐进”，就是学习、工作等按照一定的步骤逐渐深入或提高。也就是说我们并不要求书有几千甚至几万，根本的目的在于对自己的书要层层深入，点点掌握，关键还在于把握自己的读书速度。至于“熟读”，顾名思义，就是要把自己看过的书在看，在看，看的滚瓜烂熟，能活学活用。而“精思”则是“循序渐进”，“熟读”的必然结果，也必然是读书的要诀。有了细致、精练的思索才能更高一层的理解书所要讲的道理。由此可见，读书不在于多而在于是否读的精。象亚克敦，他徒有万卷图书，而不会读，我们可以毫不犹豫地说：其实他一本书也没有读完。的我们，这种“有书等于没书”的现象是历历在目，也就是不会读书。就说语文课本，大家都认为没什么看头；这样一来，掌握的知识也相对于较为肤浅。因此更何况是其他书呢？我们读书提倡：拳不离手，曲不离口。面对现在激烈竞争的社会，更需要我们的善读。对于书，只有善读，才能象蚕一样，吃进去的是桑叶，吐出来的是丝。

还不错，送货火很快！

配送速度快，服务态度好！

[价格谈判：如何在价格异议中成功胜出 \[Crush the Price Objections\]_下载链接1](#)

书评

[价格谈判：如何在价格异议中成功胜出 \[Crush the Price Objections\]_下载链接1](#)