

<<一切都可谈判>>

图书基本信息

书名：<<一切都可谈判>>

13位ISBN编号：9787208030572

10位ISBN编号：720803057X

出版时间：1999-01

出版时间：上海人民出版社

作者：斯科皮克 (Skopec)

页数：286

译者：谢毅

版权说明：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：<http://www.tushu007.com>

## <<一切都可谈判>>

### 内容概要

“谈判无处不在。

”看完了这本书，你就会知道，这句话绝非夸张。

只要你生活着，只要你在事业中奋进，“谈判”就会找到你头上。

你拒绝，你不理，你就会失败。

相反，“谈判”中蕴蓄着极大的生机，它可以让你从失败转化为成功，从成功转达化为锦上添花。

斯科皮克和凯利两位博士积25年的实践与研究所得，对谈判可能出现的一切情况作了周密的设想、他们直率地告诉你，在谈判中，对方可能设下的陷阱以及你对付坏家伙10种花招的办法。

本书是谈判的“万能软件”，使你在任何情况下都能应付自如，处于主动地位。

它收集了世界各著名公司的实例，把你置身于谈判的实际情景中，帮助你层层分析。

它的处理方案常常出乎你的意料之外，使你受到非同寻常的启迪。

你将学到许多有关谈判的知识，你甚至有可能在阅读中获得许多乐趣。

这里所列举的原则和概念,将有助于你渡过谈判难关。

<<一切都可谈判>>

书籍目录

- 第一章 谈判的目标
- 第二章 第一谈判者
- 第三章 基本谈判计划
- 第四章 准备上阵
- 第五章 高级谈判中的策略和战术
- 第六章 礼节
- 第七章 购买与销售
- 第八章 谈判促进关系 第九章 组织内部的谈判
- 第十章 充当裁判:调解人的作用

版权说明

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:<http://www.tushu007.com>