

<<一分钟谈判专家>>

图书基本信息

书名：<<一分钟谈判专家>>

13位ISBN编号：9787229031541

10位ISBN编号：7229031540

出版时间：2010-12

出版时间：重庆

作者：(美)唐·哈森//乔治·卢卡斯|译者:陈姗姗

页数：128

译者：马睿

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>

<<一分钟谈判专家>>

前言

<<一分钟谈判专家>>

内容概要

杰·巴克斯特的销售成绩比公司里任何人都好，但他的利润空间却很小。因为他通过放弃利润来实现销售，因此没有能给公司带来更多的利润。

在一次公司赞助的邮轮之旅上，他遇见了“一分钟谈判专家”。

这位专家教给他的“谈判三步骤”不仅帮助他在每单生意中获得更多的利润，而且还被他成功地运用于生活的各个方面。

谈判成功的关键是“灵活”。

大多数关于谈判的书籍宣扬两点：要么选择合作，要么选择竞争。

而为什么不可以是双赢的结果？

问题在于，没有两个谈判是完全一样的，一种策略不可能满足所有的需求。

《一分钟谈判专家》将教你四种潜在的谈判策略，并告诉你如何选择一种最适合自己的双赢方式。

除了显而易见的好处之外，克服“谈判恐惧症”还能减少你的压力。

你永远不会因为担心谈判而放弃好机会。

相反，通过运用哈森和卢卡斯提供的策略，你可以放心参加任何谈判，并能获得最好的结果。

<<一分钟谈判专家>>

作者简介

唐·哈森(Don Hutson), 教育训练公司U.S. Learning的首席执行官。U.S. Learning主要提供创新且具影响性的教育训练解决方案, 协助组织提升学习效率。哈森同时也是一位活跃的演说家, 是全美演讲协会(National Speakers Association)的创始委员, 并担任该会的第三任会长。哈森有9本著作, 包括与肯·布兰佳合著的《一分钟企业家》(The One Minute Entrepreneur), 该书为《华尔街日报》和《纽约时报》畅销书第1名。他目前居住在美国田纳西州的曼菲斯城。

乔治·卢卡斯(George H. Lucas), 一位资深顾问, 也是教育训练公司U.S. Learning的董事会成员。他是几本书的作者或合著者, 其中包括《市场营销策略》(Marketing Strategy)。

肯·布兰佳博士(Ken Blanchard), 美国著名的商业领袖, 管理寓言的鼻祖, 当代管理大师, 情景领导理论的创始人之一, 最富有洞察力和同情心的学者。其中, 他与斯宾赛·约翰逊合著的《一分钟经理人》高居《纽约时报》和《商业周刊》畅销书排行榜。他被誉为是当今商界最具洞察力、最有权威的人之一。

<<一分钟谈判专家>>

书籍目录

序第一章 我有谈判恐惧症第二章 月光下的思考与中期轨道纠正第三章 治疗谈判恐惧症的E-A-S-Y简易流程第四章 参与治疗过程第五章 评估你的倾向第六章 评估其他各方的倾向第七章 制定策略：没有万能钥匙第八章 在实践中运用一分钟演练后记 一年以后 一分钟谈判高手便携词汇表致谢

<<一分钟谈判专家>>

章节摘录

第一章 我有谈判恐惧症 两张通往天堂的门票 迈阿密国际机场H航站楼屏幕上正显示着：“欢迎来到迈阿密”。

当杰·巴克斯特看到这条信息，寻找指向行李领取处的箭头时，他觉得在生命中没有受到过比此时此刻更多的欢迎了。

他与妻子劳拉刚刚获得了最佳业绩旅行奖，该奖项是公司每年为所有销售职员而设立的，用于表彰那些销售额比上年同期高出10个百分点的员工。

这家公司名叫XL信息咨询。

之前曾经考虑取消这次旅行以减少开支，但是公司总裁在最后一刻站了出来，使旅行最后得以成行。因为总裁认为该奖项不仅仅只是一个奖励，更重要的是可以作为一种恰当的教育方式。

虽然总裁备忘录提到了有投资就要有回报，但每个人都知道公司的行为受到税法的约束。

不能取消这次旅行，而此次正是税法的变化起到了关键作用，使公司最后改变了主意。

杰的妻子劳拉对可能取消这次旅行的事件一无所知，杰为此感到很开心。

因为六个月来劳拉天天倒计时，盼着这次旅行，而且在过去一年里，杰经常很晚才能和家人吃上晚餐。

或者无法参与他许诺的家庭聚会，这次和妻子的旅行是他唯一可以对他所爱的人做出的弥补。

当他们离开克利弗兰时天正下着雪，气温约为零下7摄氏度，冰天冻地。

但飞机着陆时，机长告诉他们迈阿密的气温为25摄氏度，显然乘客们来到了一座“阳光之城”。

对他俩来说这将是一次愉快而灿烂的旅行，劳拉的父母也特地从芝加哥赶到克利弗兰。

照顾两个十几岁的孩子。

所以他们可以毫无顾虑地开始旅行了。

<<一分钟谈判专家>>

媒体关注与评论

<<一分钟谈判专家>>

编辑推荐

<<一分钟谈判专家>>

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>