第一图书网, tushu007.com

<<谈判>>

图书基本信息

第一图书网, tushu007.com

内容概要

本书是关于谈判战略与战术的文集，其中的第一篇论文都给出了解决谈判中遇到的难题的基本框架与重要建议。
虽然这些文章的内容都是独立的，但经过认真的、系统性的编辑工作，全书为读者提供了一整套相互关联的谈判过程框架体系。
这些文章整合了一系列关于谈判的基本原则与理论的卓越见解，涉及经济理论、决策理论、认知心理学、组织行为学，以及商业伦理理论。
文章中还列引了许多关于谈判决策与分歧解决方案等方面的案例。

第一图书网, tushu007.com

书籍目录

谈判分析：导言谈判中“ 准备工作 ”的再思考谈判中的两个心理陷阱社会判断中的错误：关于谈判与化解冲突打破谈判僵局建立联盟卓有成效的谈判家的六个素质动态谈判：复杂谈判的七种观点

第一图书网, tushu007.com

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