

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787300163321

10位ISBN编号：7300163327

出版时间：2013-1

出版时间：中国人民大学出版社

作者：利·L·汤普森

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>

<<商务谈判>>

内容概要

利·L·汤普森编著的《商务谈判》针对谈判的关键环节和关键过程，建立了完整的谈判原则和技能的课程体系。

谈判专家：汤普森教授为冲突解决与组织方面的知名学者，专门从事谈判中个体与组织层面的问题研究。

科学的框架体系：全书内容建立在大量的科学研究的基础上，引述了近年来谈判研究的最新成果，体现了谈判原则的客观性和科学性。

注重技能提升：附有大量实例，利于读者提高谈判技能。

《商务谈判》配套中文版已推出，供读者参照阅读。

<<商务谈判>>

作者简介

利·L·汤普森 国际知名学者，美国西北大学凯洛格管理学院研究生院管理与组织专业著名教授。她是凯洛格管理学院AT&T行为研究实验室的主任，争端解决研究中心的高级管理人员，还主持凯洛格管理学院谈判策略和重大团队管理项目。

她是一位积极的顾问和培训师，为世界各地的管理人员传授谈判技巧。

她已出版了3本著作，在各大主要管理杂志上发表了50多篇文章，其研究成果曾获多项奖金和荣誉，包括美国“国家科学基金会杰出青年科学家总统奖”（National Science Foundation Presidential Young Investigator Award）、加利福尼亚州斯坦福行为科学高级研究中心奖学金和花旗集团行为科学研究理事会的嘉奖。

<<商务谈判>>

书籍目录

前言i 概要i 第1篇 谈判的基础知识 第1章 谈判：心灵与智慧(1) 第2章 谈判前的准备工作(10) 第3章 分配式谈判：分割馅饼(33) 第4章 双赢式谈判：扩大馅饼(60) 第2篇 高级谈判技巧 第5章 形成一种谈判风格(80) 第6章 建立信任和人际关系(109) 第7章 谈判力量、说服力与伦理问题(133) 第8章 谈判中的创造力与问题化解能力(156) 第3篇 应用与特殊场景 第9章 多方谈判、联盟谈判与团队谈判(188) 第10章 跨文化谈判(221) 第11章 隐形谈判与社会困境(250) 第12章 借助信息技术谈判(275) 附录(290)

<<商务谈判>>

编辑推荐

利·L·汤普森编著的《商务谈判》一书是近年来西方学者对谈判研究的代表作之一。该书作者汤普森是美国西北大学凯洛格管理学院冲突解决与组织(Dispute Resolution and Organizations)方面的知名教授，专门从事谈判中个体与组织层面的问题研究，包括谈判与冲突解决、组织行为与个体决策、团队创新、组织行为的社会心理、组织团队中的冲突等问题。该书是对心灵与心智的调整和挑战。它引述了大量的科学研究成果，针对一般谈判的关键环节和关键过程，建立了完整的谈判原则和技能的传授体系。

<<商务谈判>>

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>