

<<谈判艺术>>

图书基本信息

书名：<<谈判艺术>>

13位ISBN编号：9787501176441

10位ISBN编号：7501176442

出版时间：2006-9

出版时间：新华出版

作者：林伟贤

页数：217

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>

<<谈判艺术>>

内容概要

谈判是我们生活中的一部分，每时每刻你都有可能面临谈判，如何从谈判中获得自己想要的呢？怎样才能掌握最好的谈判方法和手段呢？怎样才能掌握最好的谈判方法和手段呢？本书从开场谈判策略、中场谈判策略到谈判结束，集国际领先的谈判理论与作者亲身实践于一体，浑然天成，条理清晰，为你迅速成为谈判高手提供了最佳指南。

本书指出高明的谈判可以保证自己的利益，并带来双赢的局面；高明的谈判高手并非天生，每个人都能通过认真学习谈判艺术、潜心积累谈判经验而成为杰出的谈判者。强调真正的优势谈判是达到共好双赢，并提出了谈判所获得的每一分钱，都是净利润的核心理念。

<<谈判艺术>>

作者简介

谈判是我们生活中的一部分，每时每刻你都有可能面临谈判，如何从谈判中获得自己想要的呢？怎样才能掌握最好的谈判方法和手段呢？怎样才能掌握最好的谈判方法和手段呢？本书从开场谈判策略、中场谈判策略到谈判结束，集国际领先的谈判理论与作者亲身实践于一体，浑然天成，条理清晰，为你迅速成为谈判高手提供了最佳指南。

本书指出高明的谈判可以保证自己的利益，并带来双赢的局面；高明的谈判高手并非天生，每个人都能通过认真学习谈判艺术、潜心积累谈判经验而成为杰出的谈判者。强调真正的优势谈判是达到共好双赢，并提出了谈判所获得的每一分钱，都是净利润的核心理念。

<<谈判艺术>>

书籍目录

序

第1章 迎接双赢谈判时代

第2章 做好谈判前的准备

第3章 收集信息选择策略

第4章 如何进行优势谈判

第5章 优势谈判开场策略

第6章 优势判断中场策略

第7章 交换条件蚕食鲸吞

第8章 优势谈判基本原则

第9章 掌握不同谈判风格

第10章 了解各国谈判特点

第11章 优势谈判者的特质

第12章 善用压力进行谈判

第13章 组合搭配促进谈判

第14章 化解谈判障碍僵局

<<谈判艺术>>

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>