

<<MPA谈判手册>>

图书基本信息

书名：<<MPA谈判手册>>

13位ISBN编号：9787504444714

10位ISBN编号：7504444715

出版时间：2002-01

出版时间：中国商业出版社

作者：张蓝博士编著

页数：203

字数：192000

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>

<<MPA谈判手册>>

内容概要

MPA谈判手册，ISBN：9787504444714，作者：张蓝编著

<<MPA谈判手册>>

书籍目录

第一章MPA谈判概论

无论是生活中，还是工作中，谈判无时不在，无处不在。

每个要求的满足，都会诱发谈判。

而成功的谈判，不是一方赢，一方输，而是双方各有所获。

即使一方作出很大让步，结局也是各有所获。

MPA指出，谈判是一种合作的事业，是为了追求共同的利益。

成功的谈判在于合作

谈判的目的与步骤

三种谈判类型分析

谈判的九个基本原则

谈判时间与地点的选择

如何拟定谈判规划

第二章MPA谈判程序

谈判具有阶段性。

谈判者要想把握谈判，就要了解谈判的各阶段，以便各有重点，把握时机，高效率地进行谈判。

谈判是生意的起点，很多情况下，谈判方式和技巧成为生意做成的决定因素。

MPA指出，提高生意的成功率可以运用谈判的方式和技巧。

谈判之初，营造气氛

告示阶段，双方试探

交锋阶段，角逐实力

妥协阶段，讨价还价

签订协议，功成身退

谈判技巧，注意方式

第三章MPA谈判策略

MPA指出，要想在谈判中获胜，达到预期目的，就要掌握一些谈判策略，成功的策略往往使谈判获胜了50%。

谈判过程中，双方常由于某种原因而陷于僵局。

如果谈判者不能探究出产生僵局的原因，寻找不到解决的方案，僵局就会愈谈愈僵，就可能迫使谈判破裂，使以前的努力白费了。

然而，僵局并非死局。

掌握成功的谈判策略

不同地位的谈判策略

谈判开局阶段的策略

谈判磋商阶段的策略

谈判终局阶段的策略

破解僵局 实战降龙术

谈判桌后的桃色交易

第四章MPA谈判培训

谈判活动是内容复杂的商务活动，需要人多方面的能力。

如在谈判中陈述己方立场，说服对方作出让步，这需要语言表达能力；根据对方的情绪变化，推测其心理活动，又需要敏锐的观察力；当双方就合同的条款协商后，拍板时，决策能力又是必要的。

由于谈判者的能力及水平将影响谈判效果，每个公司都应重视谈判培训。

<<MPA谈判手册>>

如何选择谈判人手
各种谈判气质分析
谈判者的形象包装问题

.....

<<MPA谈判手册>>

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>