

<<交涉的战略>>

图书基本信息

书名：<<交涉的战略>>

13位ISBN编号：9787504471765

10位ISBN编号：7504471763

出版时间：2011-5

出版时间：中国商业出版社

作者：俞凌雄

页数：157

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>

## <<交涉的战略>>

### 内容概要

《交涉的战略》通过对“交涉中的博弈论”、“交涉的理论方法”、“理想的交涉模式”以及“交涉的实战案例分析”的系统详述，来增强对交涉的深入认识和实战能力。

《交涉的战略》力图宣传一种友好解决冲突、实现长期友好合作的理念，以避免利益纷争中两败俱伤的恶斗；力图传授一些友好解决问题和实现双赢的有效方法，避免以奸诈之术赢得一时而埋下仇恨的短期行为。

## <<交涉的战略>>

### 作者简介

华人顶尖总裁导师

被誉为“中国总裁实战培训第一人”

最受华人企业家欢迎的培训大师之一

汇聚控股集团董事局主席

汇聚国际教育集团董事长

青海省慈善总会名誉会长

汇聚慈善基金创始人

浙商研究会高级荣誉顾问

数十家集团及上市公司高级顾问

畅销著作：《总裁实战管理》、《小败局》、《19~39岁职场达人 锻炼你的工作肌肉——俞凌雄工作方法》

## <<交涉的战略>>

### 书籍目录

前言第1部 批判性思维第1章 交涉理论的展开1.1 交涉的概念与思维方法1.2 用二分法交涉1.3 用演绎法交涉1.4 用归纳法交涉1.5 演绎法和归纳法并用第2章 善用批判性思维2.1 批判性思维2.2 归零思维2.3 如何进行批判性思维第3章 构建理论性主张3.1 着手课题3.2 假设思维3.3 构建理论性主张3.4 框架结构的案例第2部 交涉模式第4章 交涉中的博弈论4.1 博弈论的概念4.2 博弈论在交涉中的应用第5章 理想的交涉模式5.1 讨价还价式谈判5.2 原则式谈判第3部 实践战略式交涉第6章 知人知事6.1 区别人和事6.2 知人6.3 知事第7章 交涉实战7.1 把握交涉的主动权7.2 头脑风暴7.3 沟通7.4 倾听附录 交涉战术和应对方法

<<交涉的战略>>

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>