

<<交涉>>

图书基本信息

书名：<<交涉>>

13位ISBN编号：9787505410510

10位ISBN编号：7505410512

出版时间：2004-9-1

出版时间：朝华

作者：王中玉

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>>

内容概要

无论再怎么困难的交涉，如果能恰如其分地表示出真正的想法，即使在最初保持顽强的态度，一边说不、一边猛摇头的对手，最后也一定可以接受我们的想法而给予肯定的回答。这正是公司任何一个员工，并且包括老板，对一件难办的事情最终完美解决的需要。

所谓恰如其分地表示出真心话，并不是单纯地直接把条件命同来硬碰硬，而是给予对方有利的条件，打动对方的心，让对方信任你，使得双方能真心诚意地交换彼此的想法，并进而达成合乎双方利益的协定。

所谓交涉，就是一开始双方互探虚实或虚张声势，以至最后真心地相互谈判，协调彼此想法或做法的一种方式。

一般的人到现在，还是用“唯唯诺诺、马马虎虎主义”来处理与他人的交谈，极力回避与对方产生任何意见上的分歧，但是在竞争如此激烈的现实生活里，不论企业还是个人，不提升交涉能力，那注定是要失败的。

<<交涉>>

书籍目录

第一章 交涉前如何准备

- 1 事前调查对方的喜好
- 2 要做好就要有热诚
- 3 强词夺理的伪装
- 4 不利之时以“打电话回公司”为暂缓
- 5 自己的习惯如何在对方施展
- 6 入乡就得随俗
- 7 保持“多一事不如少一事”的原则
- 8 交涉必须在和乐的气氛中进行
- 9 坚守公司利益是大前提
- 10 搞不清对方的情况就会吃大亏

.....

第二章 交涉顺利的要诀

.....

第三章 决定交涉成败的关键

.....

第四章 不逃避就能获得最后胜利

.....

第五章 沟通从平日的互动做起

.....

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>