

<<双赢谈判>>

图书基本信息

书名：<<双赢谈判>>

13位ISBN编号：9787506441391

10位ISBN编号：750644139X

出版时间：2007-1

出版时间：中国纺织

作者：黎滔

页数：278

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>

<<双赢谈判>>

内容概要

《双赢谈判》介绍了在谈判中如何实现双赢，具体内容包括：双赢谈判实现的先决条件、双赢谈判的准备工作、双赢谈判的感情基础等。

<<双赢谈判>>

书籍目录

一 谈判的最高境界——双赢1 谈判无处不在2 单赢谈判的局限3 双赢谈判的终局——皆大欢喜（1）思想为先——抱有达成双赢协议的心理（2）过程切记——有效的谈判始为双赢谈判（3）目标收尾——达到帕累托最优二 双赢谈判实现的先决条件——协商1 协商促成双赢谈判2 协商态度三要素（1）涵养（2）诚意（3）聆听3 化干戈为玉帛的协商术（1）浇灭怒气的妙法——耐心（2）取得双方信赖的策略——关注对方的利益（3）寻找双赢谈判的契合点——双方利益的共同点4 协商五大技巧（1）“堆积木”（2）“导管”（3）“换档”（4）“脱口秀”（5）“那不就太可惜了吗？”三 双赢谈判的准备工作——知己1 参与谈判应该具备的七个素养（1）自信（2）睿智（3）机动的应变力（4）锐意进取的精神力（5）轻松诙谐的自嘲力（6）灵活的现场调控力（7）敏锐的观察力2 了解谈判背景可定成败3 正确分析自身实力是基础4 确定谈判目标是关键.....四 双赢谈判的准备工作——知彼五 双赢谈判的情感基础——调控己方情绪六 双赢谈判的情感基础——调控对方情绪七 智取双赢谈判——语言的魅力八 实战双赢谈判——风云谈判桌参考文献

<<双赢谈判>>

编辑推荐

现代社会，不管是商业活动，还是日常生活，谈判可谓无处不在。谈判不应该是零和博弈，而是双方不断寻求共同点，直至取得满意结果的过程。谈判者要学会适应不同的谈判阶段，调整沟通风格，并尽可能照顾双方利益。

《双赢谈判》将告诉您，如何才能能在谈判中挥洒自如、获得双赢，达成双方最理想的结果。

《双赢谈判》具有丰富的实战案例，幽默的语言，相信在谈判过程中能给你一定启示的同时，也会给你带来不少阅读乐趣。

<<双赢谈判>>

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>