

<<女性谈判全书>>

图书基本信息

书名：<<女性谈判全书>>

13位ISBN编号：9787508441634

10位ISBN编号：750844163X

出版时间：2006-12

出版时间：中国水利水电出版社

作者：伊丽莎白·奥斯汀

页数：204

字数：200000

译者：郑闯琦

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>

<<女性谈判全书>>

内容概要

本书充满了女性特有的细腻和感性色彩。

女性天生就善于与人心灵相通，善于倾听，善于察言观色，破解对方细微的非语言细节。

这些天赋正是女性在谈判中取得双赢的强大武器。

作者伊丽莎白·奥斯汀与莱斯利·惠特克将以切身经历告诉你，如何成为一名谈判高手，同时还能保持自己的“好孩子”形象。

<<女性谈判全书>>

书籍目录

序言第一章 调整好谈判心理 女性谈判的劣势 “好女孩”如何变“坏” 谈判中的负面想法 谈判中的性别差异 谈判的准备工作 消除你心中的恐怖第二章 明确谈判的目标 请不要惟命是从 通过谈判化弊为利 激情的力量 目标明确 各取所需 学会放弃 谈判不能绝望 绝不要低估自己第三章 谈判的秘密武器 一号秘密武器：与谈判对手心灵相通 二号秘密武器：倾听你的对手 三号秘密武器：破解非言语信号第四章 谈判前的充分准备 对手 整体情况 谈判切入点选择 第五章 有效的谈判策略 列出宾客名单 找到正确的人 学会耐心等待 主动因地制宜第六章 谈判之舞 带着自信起舞 保密的原则 谁先走出第一步？
永远强调好的一面 赢得观众的最大支持第七章 做最后的赢家 要着眼于大处 促使谈判向前发展 与拖拉作风斗争 破解僵局的三大策略 放弃超出你应得的部分 凡事未雨绸缪 还有一件事 把它写下来 回到谈判的初始 好交易应该还有下次后记 新时代需要双赢谈判家

<<女性谈判全书>>

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>