

<<谈判技巧>>

图书基本信息

书名：<<谈判技巧>>

13位ISBN编号：9787532354115

10位ISBN编号：7532354113

出版时间：2001-11-01

出版时间：上海科学技术出版社

作者：Tim Hindle

页数：71

字数：50000

译者：胡炜

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>

<<谈判技巧>>

内容概要

若想成功地进行谈判，你要学习这些技巧：从准备资料、向谈判小组介绍基本情况、布置任务，到营造积极的气氛、达成交易并结束谈判。

《谈判技巧》不仅教你利用优势开始谈判以及找到双方共同点，而且为你提供实用方法在具体谈判时使用。

生动有力的提示帮助你处理实际工作中发生的情况，并掌握一流的谈判技巧，从而大大改善谈判结果及双方关系。

<<谈判技巧>>

作者简介

蒂姆·欣德尔是伦敦商业语言咨询机构“Working Words”的创建人。作为编辑顾问和作用，他完成了许多著作，其中包括《袖珍经理手册》、《袖珍MBA手册》和《袖珍金融手册》，1979年以来一直是《经济学家》杂志的撰入人，1994-1996年任《欧洲商务》杂志的编辑。

<<谈判技巧>>

书籍目录

引言一 准备谈判 谈判概要 理解交易原则 确定目标 精心准备 评估对手 选择战略 拟定议程 营造良好氛围 安排座位二 正式谈判 判别气氛 提出建议 回应提议 对付计谋 领会身体语言 建立优势 强化优势 削弱对方优势三 结束谈判 适度让步 选择结束谈判的方式 结束谈判 挽回破裂的谈判 借助调解人 申请仲裁 实施决议 自我能力评估 索引

<<谈判技巧>>

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>