

<<谈判大师>>

图书基本信息

书名：<<谈判大师>>

13位ISBN编号：9787560416724

10位ISBN编号：7560416721

出版时间：2002-8-1

出版时间：西北大学出版社

作者：刘林

页数：401

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>

<<谈判大师>>

内容概要

本书把谈判分成几个要件，从谈判主体、谈判客体、谈判环境、谈判技巧等四个方面，进行详细铺陈，分散到各章，重点介绍了谈判技巧和商务推销等几种类型的谈判。全书结构紧密，总分结合，由浅入深，秩序渐进，构造了一个谈判的全过程。

<<谈判大师>>

书籍目录

- 第一章 全面认识谈判的因素
- 第二章 有刃有余的谈判魅力
- 第三章 准备充分的谈判过程
- 第四章 巧舌如簧的谈判高手策略
- 第五章 战胜对手的常胜法宝
- 第六章 成功的商务贸易谈判
- 第七章 新一套推销谈判法
- 第八章 谈判之外的功夫

<<谈判大师>>

媒体关注与评论

通过谈判越过荒野，才能到达希望之乡。

<<谈判大师>>

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>