

<<走出谈判雾区>>

图书基本信息

书名：<<走出谈判雾区>>

13位ISBN编号：9787800732737

10位ISBN编号：7800732738

出版时间：2000-05

出版时间：中信出版社

作者：丁建忠

页数：340

字数：237000

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>

## <<走出谈判雾区>>

### 内容概要

本书作者对国际商业谈判实践中的诸多误会予以详细解惑，为对外经贸工作者提供了新的谈判手段和谈判技巧。

## <<走出谈判雾区>>

### 书籍目录

第一章 在谈判区谈判 一、谈判区的定义 二、谈判区的作用 三、谈判区的判定第二章 谈判中的妥协 一、妥协的定义 二、妥协的种类 三、妥协的应用第三章 要求驱动谈判 一、要求驱动谈判的意义 二、谈判要求的种类 三、谈判要求的作用 四、谈判要求的运用第四章 谈判目标的定位 一、谈判目标定位的定义 二、谈判目标位的类型 三、谈判目标定在谈判中的应用第五章 谈判成功的理念 一、谈判成功的定义 二、谈判成功的典型标准 三、谈判成功标准应用第六章 变判唯理论 一、谈判唯理的定义 二、谈判唯理论中的理由种类 三、各种理由的应用第七章 商务谈判的决策 一、决策层次 二、决策程序 三、决策的实施第八章 谈判手的表达 一、谈判中的铺垫 二、谈判中的论述 三、谈判表达的一般原则.....第九章 谈判手的风格第十章 谈判中的僵局第十一章 谈判中的法律第十二章 谈判的管理第十三章 谈判中的心理战

<<走出谈判雾区>>

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>