

<<无所不在的谈判技巧>>

图书基本信息

书名：<<无所不在的谈判技巧>>

13位ISBN编号：9787800877315

10位ISBN编号：7800877310

出版时间：2004-4

出版时间：中国发展出版社

作者：刘必荣

页数：248

字数：110000

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>

<<无所不在的谈判技巧>>

内容概要

你向往一个自我独立、奋发向上的人生，还是时时有贵人提携、一帆风顺的际遇？知名谈判专家刘必荣告诉你：即使是一个平凡人，只要拥有不平凡的豪气，自己就是生命中的贵人。

古人谈笑用兵，追求的是一种潇洒。
现代人则必须兼顾理性与感性，慧眼决断身边事。
谈判大师刘必荣在这本最新谈判力作中，就展现了他通古博今的人文素质，教读者如何从各种不同的角度欣赏谈判，进而掌握谈判技巧。

不管是解决内部冲突或对外交涉，是商业角力或生活沟通，谈判都是一门必修的学问。
本书随处可见刘必荣信手拈来的有趣案例，正是读者轻松学会谈判，让自己更上一层楼的绝佳法门。

<<无所不在的谈判技巧>>

作者简介

刘必荣，1957年生于台北市，曾先后获台湾政治大学外交系学士学位、美国约翰霍普金斯大学国际政治硕士学位、维吉尼亚大学国际关系博士学位。

现任台湾东吴大学政治学系教授、台北谈判研究发展协会理事长、和风谈判学院主持人以及年代新闻台《年代看世界》主持人。

他

<<无所不在的谈判技巧>>

书籍目录

谈判美学 谈判意向 ---谈判到底是什么? 人文精神与谈判 ---什么是谈判的美学? 蒙田论谈判 ---停战谈判该怎么开始? 谈判前的准备 宫本武藏和吉野太夫 ---不放松心情怎么谈判? 谈判桌上的"意若思镜" ---自己有多少筹码? 逝者如斯夫 ---如何寻找关键时机切入? 骆驼背上的乐团 ---如何达成内部共识? 希腊神殿的柱子 ---双方的要求是什么? 木马、多尔袞与吴三桂 ---你怎么敢信任对方? 谈判的开场 塞尚、炒米粉与蛋白质女孩 ---如何端出最吸引对方的东西? 开门, 喝水 ---如何主导谈判和让步 Goodtry! ---如何说服强势的一方? 老背少 ---如何玩黑白脸战术? 五子登科, 房子为上 ---如何松动对方立场? 从明朝的碗谈买卖 ---该怎么杀价? 谈判的中场 年画 ---如何把握人际关系? 舞台 ---如何营造谈判情境? 李鸿章和伊藤博文 ---如何布置谈判机关? 胡雪岩的谈判故事 ---如何做战略布局? 从说"不"开始 ---如何与对方破裂? 把球丢给对方 ---为什么要假装谈判? 谈判的终场 童玩 ---如何让对方敢输给我? 一山放出一山拦 ---何时收尾与让步? 重方向或重细节? 左宗棠进京 ---怎样不使让步成为先例?

<<无所不在的谈判技巧>>

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>