

图书基本信息

书名：<<全美企业家超越MBA商务全书 上下>>

13位ISBN编号：9787801274038

10位ISBN编号：7801274032

出版时间：1997-01

出版时间：经济日报出版社

作者：张冀 等编

页数：897

字数：640000

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>

内容概要

本书在对全美企业家经营理论的集成和总结的同时，揭示了美国人走向成功的商业机密。它充满着对实现美国梦的诠释和理解。

本书包括商业谈判、主市场营销、管理艺术、用人之道、公共关系、竞争对策、广告策划和高层经理人员的素质等方面的理论和实践案例，正像哈佛以培养企业家为志向一样，本书也以培养成功的总经理人才为宗旨。

书籍目录

谈判策略和技巧 (A) 谈判者应具备和素质及能力 商务洽谈要领 如何拟定谈判计划 谈判的开场方式 商业机密不可泄漏 容易误导你的假象 要有敏锐的洞察力 最佳投手 喊价要狠 吹毛求疵战术 加重施小惠 宴无好宴 期限的力量 () 期限的力量 () 铁定最后一天 先声夺人 商谈笑话 理想的让步模式 以退为进 施展压力的新方法——出其不意 保密的重要性 巴黎和谈 削弱反对意见的办法 嘈杂的机器——要求、要求、再要求 人质战略 要有说“不”的勇气 疲劳轰炸 打破砂锅问到底 短战的取舍 切忌预付款项 彼得原理——90:10的原则 场外交易 拒绝的艺术 知己知彼——谈判前的探索 最后通牒——接受这个价格, 否则就算了 如何对付最后通牒 “最后” 出价——再出价的方法 “最后出价” 策略之破解 先买再谈 造成事实再谈判 旁敲侧击 故布疑阵 说服的技巧 电话商谈的危险 不要轻易打出王牌 满足对方的成就感 抓住关键问题不放 不要轻易亮底牌 商力谈判的5种基本功谈判策略和技巧 (B) 销售策略和技巧 (A) 销售策略和技巧 (B) 管理策略和技巧 (A) 管理策略和技巧 (B) 公关的策略和技巧 (A) 公关的策略和技巧 (B) 广告策略和技巧 (A) 广告策略和技巧 (B) 用人的策略和技巧 (A) 用人的策略和技巧 (B) 竞争的策略和技巧 (A) 竞争的策略和技巧 (B) 卓越管理者的特质

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>