

<<如何进行商务谈判>>

图书基本信息

<<如何进行商务谈判>>

内容概要

本书采用深入浅出的叙述手法，系统全面地论述了作为一名成功的商务谈判高手应如何注重自己综合素质的培养；如何进行谈判前的各种准备；如何在谈判中采取攻心为上、攻城为下的策略及如何扬长避短、避实就虚等谋略。

本书作者引用自己在实际谈判中的例子进行阐述，语言活泼、幽默，例证丰富可信，浅显易懂。

只要一书在手，何悉处事、出关、谈判不能左右逢源，事半功倍！

<<如何进行商务谈判>>

作者简介

作者：(美国)唐纳森 (Donaldson) 译者：张建迈克尔·唐纳森(Michael Donaldson)，美国加利福尼亚贝弗利希尔斯人，伯顿-唐纳森律师事务所创办人之一，著有《自己动手》、《商标与版权》等。

<<如何进行商务谈判>>

书籍目录

- 第一部分 遵照侦察兵的格言：时刻准备着
- 第二部分 划定限度与树立目标
- 第三部分 保持情感距离
- 第四部分 我听得到的，你也能听到吗
- 第五部分 能言善辩
- 第六部分 结束谈判
- 第七部分 多种视、听谈判参考资料汇编

<<如何进行商务谈判>>

章节摘录

数到三 这里有一种非常简单的方法能帮助你更有效地去听。

在你讲话之前只要数到三就行了，在你反应之前，这一瞬间能使人注意并理解别人说的最后一句话。

当你使用几次这种技巧之后，数数可能就没有必要了。

但暂停总是有回报的，你领会了信息，同时你给了对方去纠正他的言论或问题的机会。

即使你的反应仅仅是同客户、配偶或老板协商，暂停三拍能帮助你更好理解和记下另一个人说的话。

P98

<<如何进行商务谈判>>

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>