

<<谈判>>

图书基本信息

书名：<<谈判>>

13位ISBN编号：9787806158623

10位ISBN编号：7806158626

出版时间：海天出版社

作者：凯特.姬南

译者：张陆武

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>>

内容概要

大多数人发现他们一生中每天都在进行着某种形式的谈判，虽然通常他们并没有意识到这正是他们所在做的，因为他们认为谈判是一种只被那些做数百万大生意的人使用的技巧。

但是，谈判是出于某件事情的需要而寻求一项可接受解决方案的促进方法，不论是出于解决困难的需要还是谈妥条件的需要。

它使得个人能够通过努力得到他们所要的，同时也使别人得到同样均等的机会。

本书帮助你懂得如何谈判而不但为你自己也为那些你与之打交道的人赢得一笔更好的交易。

它对如何才能达成对彼此都有利的协议提供了有实际价值的建议，从而使每个人都对谈判结果感到满意，并乐意于以后继续协商谈判。

<<谈判>>

书籍目录

谈判
谈判的需要
理解谈判
准备
交易谈判
解决纠纷
对待谈判的态度
谈判精要速览
谈判的好处
词汇

<<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>