

<<轻松商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<轻松商务谈判>>

13位ISBN编号：9787806754788

10位ISBN编号：7806754784

出版时间：2007-1

出版时间：内蒙古文化

作者：憨氏

页数：188

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>

<<轻松商务谈判>>

内容概要

“没有谈不出来的利益！”
可以说，企业员工的劳动都要通过谈判人员的伶牙俐齿才能够转化为金钱。
从某种意义上讲，谈判桌上，销售人员真可谓“金口玉言”，说出的话“一字千金”。
《轻松商务谈判（全新实用版）》是面向商务谈判人员的实战指南，本着理论与实践相结合的原则，以简明的理论介绍和生动翔实的案例分析，对商务谈判实务中出现的种种问题进行了深入的剖析。
重点就谈判的准备、策略、语言、礼仪及计策应用等方面，提出了行之有效的训练方案，并提供了大量的实战参考，助你谈判马到功成！

<<轻松商务谈判>>

书籍目录

第一章 商务谈判概要 商务谈判的意义 商务谈判的原则 商务谈判人员的必备素质第二章 商务谈判的准备工作 摸清谈判对手的情况 选择谈判环境是一门学问 制订周密的商务谈判计划 评估双方谈判实务第三章 商务谈判的策略与技巧 把握走向，切入主题 取舍的智慧是双赢的关键 7大秘招帮你打破谈判僵局 收紧袋口，不让煮熟的鸭子飞走第四章 商务谈判的语言技巧与艺术 语言的魔力 巧妙运用不同风格的语言 学会聆听是谈判成功的基础 陈述的要点 全理地答复谈判对手的提问 发问：打开胜利之门的钥匙 辩论：商务谈判的核心所在 说服：用语言的魔力扭转对方意念 拒绝是一门学问 捕捉对手的“潜台词” 巧用肢体语言传达信息第五章 商务谈判的礼仪 基本的社交礼仪 商务谈判8大礼仪原则 商务谈判中的礼仪 谈判桌之外的礼仪第六章 商务谈判八卦掌第七章 轻松商务谈判案例

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>