

<<杰勒德无敌谈判中心-哈佛谈判学>>

图书基本信息

书名：<<杰勒德无敌谈判中心-哈佛谈判学>>

13位ISBN编号：9787810552813

10位ISBN编号：7810552813

出版时间：1998-2

出版时间：西南财经大学出版社

作者：杰勒德

页数：456

字数：320000

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>

<<杰勒德无敌谈判中心-哈佛谈判学>>

内容概要

哈佛商学院流传着一句格言：“世界上的一切都是可以谈判的。”

历经数百年，哈佛商学院已经形成了一套称雄全美的商务谈判训练体系，它保证把每一位从哈佛商学院走出去的MBA都塑造成令对手闻之色变的超级谈判家。

这一本《哈佛谈判学》，凝聚着哈佛商业王国数百年的谈判智慧，代表了世界谈判艺术的最高水平。

通过大量精彩的案例，我们会看到谈判奇才们如何进行详尽的谈判准备，尽占先机；如何在唇枪舌箭的谈判桌上攻守自如、雄辩滔滔；如何运用出色的心理战术，让自己稳操胜券；如何构筑精妙的语言，获最大的利益……

拥有这样一本谈判攻防经典，你所参加的一切谈判，将比以往任何时候都更容易把握，更加富有乐趣和得益无穷，因为，大部分你将面临的情境，所有可能使用的对策，它都已经为你设想周到了。

<<杰勒德无敌谈判中心-哈佛谈判学>>

作者简介

杰勒德·尼尔伦伯格 哈佛商学院企管硕士，南加州大学心理学博士，全球首位出场费超过百万美元的职业谈判大师。

1981年获选美国谈判学会会长。

同年创立世界规模最大的专业谈判公司——“无敌谈判中心”，该中心每年至少在世界各地举办一各场谈判研习会。

为来自世界的企业精英

书籍目录

- 第一章 世界是一张谈判桌
- 第二章 如何进行谈判
- 第三章 谈判中的变数
- 第四章 有选择地进行谈判
- 第五章 谈判的类型
- 第六章 谈判致胜的要素
- 第七章 僵局破解
- 第八章 谈判法总述
- 附 错误的谈判法

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>