

图书基本信息

书名：<<现代商务谈判/21世纪市场营销系列>>

13位ISBN编号：9787810842327

10位ISBN编号：7810842323

出版时间：2003-3-1

出版时间：东北财经大学出版社

作者：李品媛

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

21世纪市场营销系列。

你要更好地处理人际关系吗？  
你愿意成为优秀的企业家吗？  
你希望事业成功，生意发达吗？  
那么，请学会谈判，运用谈判吧！  
本书介绍谈判的方法与技巧，也将告诉你成功谈判的奥秘。

书籍目录

- 第一章 谈判概要
- 第二章 谈判理论
- 第三章 谈判的基本原则
- 第四章 谈判类型
- 第五章 谈判的准备
- 第六章 不同国家商人的谈判风格
- 第七章 谈判策略
- 第八章 怎样排除谈判中的障碍
- 第九章 谈判中的语言艺术
- 第十章 谈判心理
- 第十一章 个性与谈判
- 第十二章 谈判合同的履行
- 附录 自我评估测验试题参考答案

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>