第一图书网, tushu007.com

<<談判協商立即上手>>

图书基本信息

书名：<<談判協商立即上手>>

13位ISBN编号：9789574937332

10位ISBN编号：957493733X

出版时间：20030401

出版时间：麥格羅希爾

作者："史帝芬．柯恩袁世珮譯"

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

第一图书网, tushu007.com

<<談判協商立即上手>>

内容概要

強化談判技巧 締造雙贏決議
想要談成一筆對自己或企業最有利的生意，你需要運用談判技巧，去說服對方相信與你合作或購買某項產品，不僅是他最有利的選擇，同時也是他最聰明的選擇。
不過，談判這個字眼聽起來似乎非得撕破臉、翻桌子才能達到目的？
當然不是如此，本書將告訴你，只要事先謀劃策略談判，你便能輕鬆漂亮地完成一場雙贏的談判。
你可以善用本書提到的BATNA（談判協議的最佳替代方案）與「利益圖」談判工具，分析彼此利益與利害關係人的連結關係，同時避開談判最忌諱的死守立場、毫不退讓的迷思，創造一場「以利益為基礎」的談判，讓對手一步步踏入對你最有利的談判結果裡，心甘情願地為你奉獻。

當然，一場成功的談判，除了有賴完善的事前準備工作，臨場心理戰術的應用更是不容忽視。
本書列舉情緒控制、沉默力量、妥協說服等多項技巧作為你臨場應用的錦囊妙計，讓你在碰上對手陰險耍出談判伎倆時，不再隨之起舞。
再者，當你遭遇陌生、甚至過去曾經和你交惡的談判對手，你也會在書中找到獲致對方的信任的方法，而這些方法幾乎可以決定你之後談判的成敗。
另外，面對全球化時代來臨，該如何因應跨越洲際、不同文化的談判風格，作者的精闢見解，將能創造屬於你與你的企業的最大獲利，讓你成為無往不利的談判高手。

決定一場交易的輸贏，絕非取決於企業所能端上檯面的條件有多誘人，談成交易的成功秘訣往往在於談判者，其洞察人性與隨機應變的能力強弱而定。
如何在談判之間運籌帷幄、在談笑之間達成交易，翻開這本書，你會得到一切答案。

作者簡介
史帝芬．柯恩〈Steven Cohen〉
柯恩是談判技巧公司（The Negotiation Skills Company, Inc.）的創辦人與負責人，這是一家顧問與訓練機構，為來自四十多國的學員介紹各種談判技巧。
他的客戶大多來自商業部門，客戶的領域從醫療健康到核武製造商等十分多元。
談判技巧公司的使命宣言相當簡單：促進談判的文明理由，以創造各方利益。
柯恩的經驗豐富，參與公部門與私部門的談判，與來自全球各地的人合作，因而讓他對談判的訣竅具備卓越的見解。
經由本書，柯恩向更廣大的讀者提供他的談判經驗、溝通技巧與指導技巧。

柯恩公司獲獎的網址是www.negotiationskills.com，其電子報擁有超過全球七十多國、遍及世界各州的訂戶。
你可以透過tnsc@negotiationskills.com信箱與柯恩聯絡。

譯者簡介
袁世珮
台灣大學新聞研究所碩士暨外文學士，現任媒體記者，譯有《企業強權》、《搶救IBM》、《複製奇異》、《大推手》等書。

第一图书网, tushu007.com

<<談判協商立即上手>>

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