

<<商业谈判最佳实务>>

图书基本信息

书名：<<商业谈判最佳实务>>

13位ISBN编号：9789861246086

10位ISBN编号：9861246088

出版时间：7-09999

作者：本社

页数：288

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>

<<商業談判最佳實務>>

內容概要

「終於出現一本常識性談判的書。

不用花招、不耍手段、不是遊戲，只奠基於對談判雙方彼此的深刻瞭解所產生的理性決策。

這種強而有力程序，是我所看到真正能夠完全整合並進入組織性文化的唯一例證。

這就是這本書帶來的衝擊。

」 - Schering-Plough 健保產品銷售訓練董事保羅·盧恩 (Paul Ruane) 「這本書很棒的原因在於，不但作者是很棒的談判專家，同時他們也是很棒的老師。

你將會學到如何運用資訊，如何建構一個強而有力的談判程序，以及如何運用超級技巧達成驚人的成果。

這本書由前到後都充滿了啟發性。

」 - 銷售力量雜誌 (Selling Power Magazine) 創始人與發行人蓋哈特·葛斯萬德那 (Gerhard Gschwandtner) 「微軟企業解決方案銷售團隊使用戰略性談判已有四年。

這個程序在教導我們的銷售隊伍以及我們的認證客戶經理人十分有效。

我們感謝布萊恩與羅伯創造出真正經得起時間考驗的成功程序。

」 - 微軟企業解決方案部門區域副總裁羅伯·德斯海茲 (Robert Deshaies) 「這是一本銷售人員與銷售領導人必讀的書。

它為顧客談判的價值創造建立了一種新的而且有建設性的方法，同時不必犧牲利潤。

」 - Marriott International 公司全球與實地銷售部門資深副總裁羅傑·道 (Roger Dow) 本書提供的是以程序驅動的架構、特定的原則、功能性的工作清單，有效的為資本支出進行談判。

這本書將是引領賣方不可缺少的來源，所有的讀者在進行合約談判時都將會感謝這本書。

」 - AAR 公司副總裁兼資訊長凱文·拉森 (Kenvin Larson) 本書是我們銷售程序的關鍵部份，能幫助我們成交更多生意，同時能創造價值，且能與我們的顧客互惠分享。

」 - KLA Tencor 公司全球銷售營運部門副總裁羅斯·韋斯 (Russ Weisz) 作者介紹布萊恩·戴特邁爾 (Brian J. Dietmeyer) 是 Think !

Inc./談判解決方案的資深合夥人與董事總經理，該公司是他與麥克斯貝瑟曼 (Max Bazerman) 博士於1996年共同創立 (www.thinkinc.com) 的顧問公司。

該公司的國際性顧客包括日本、新加坡、南韓、奈及利亞、英國、德國、法國、義大利。

戴特邁爾經常對全球各地的商業與專業機構發表演講，並且在談判、行銷、企業對企業研究領域撰寫不計其數的文章。

羅伯·凱普蘭 (Rob Kaplan) 目前擔任 AMACOM 出版社的總編輯與發行人。

他曾經擔任幾家以紐約為總部的出版公司高階編輯職位，一直1997年他創立他自己的出版社 Rob Kaplan Associates 為止。

他也是幾本商業領域書籍的作者。

<<商业谈判最佳实务>>

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>