

<<生活中的談判學>>

图书基本信息

书名：<<生活中的談判學>>

13位ISBN编号：9789866662065

10位ISBN编号：9866662063

出版时间：商周文化

作者：羅伯特·梅爾 著

页数：248

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>

<<生活中的談判學>>

內容概要

真正好的談判，不僅要能解決不同面向的問題，且必須要以柔軟身段獲致最具價值的結果。作者運用有力且豐富的筆觸，告訴讀者如何做到，並從以下幾類來源中，篩選出有效的談判工具：心理學、語言學、測試與實驗、行銷與管理溝通等領域之最新發展 與兩百位世界級的談判者進行面談，並從面談中整理出相關的訣竅、秘訣與技巧。

梅爾代表數千位委託人並擔任其辯護律師的個人實戰經驗從本書中你將能學到，當面對一堵牆時、或是你的想法遭到拒絕時、抑或是你正面對敵意與憤怒時，怎樣做才是行得通的 怎樣做又是不可行的。

書中將列出在三十幾種談判情境下，有哪些「如何做（How-tos）」及「應該做（What-tos）」的重點，這些情境包括從買一輛車到租一間公寓、參加工作面試、買下一家店面，或是與銀行協商債務等。從本書中你將能學到，當面對一堵牆時、或是你的想法遭到拒絕時、抑或是你正面對敵意與憤怒時，怎樣做才是行得通的 怎樣做又是不可行的。

書中將列出在三十幾種談判情境下，有哪些「如何做（How-tos）」及「應該做（What-tos）」的重點，這些情境包括從買一輛車到租一間公寓、參加工作面試、買下一家店面，或是與銀行協商債務等。

<<生活中的談判學>>

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>