

<<双赢谈判>>

图书基本信息

书名：<<双赢谈判>>

13位ISBN编号：9787111129271

10位ISBN编号：711112927X

出版时间：2004-1

出版时间：机械工业出版社

作者：何明敏编

页数：270

字数：319000

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>

<<双赢谈判>>

内容概要

不论在日常生活里，还是在商业往来中，不管你是不是商人，律师，谈判都无时不发生，小到买件日用品的讨价还价，大到各种正式非正式的商务谈判……总之，谈判无时无刻不在你的身边，从某种程度上甚至深刻地影响着你生活的质量和生意场上的成败得失。

本书在丰富的历史文化气氛中，广征博引，深入浅出地陈述双赢物谈判理念与方法，让你了解谈判中蕴涵的玄机，谙熟怎样准备谈判，怎样使用以退为进、转移、交心、以理服人、推己及人等策略，体味太极、中庸的智慧，帮助你增强谈判的素质和能力；同时，丰富的佚事、幽默相信能给你带来不少的乐趣。

<<双赢谈判>>

书籍目录

前言1 双赢准备策略——知己知彼 坐看云起 自知者明 知人者智 确定谈判方案 内外兼修是正道 确定谈判小组 模拟谈判 史密斯知己知彼演双赢2 双赢以退为进策略——礼尚往来 谦让三分 赖瑞克让步得客户 让步十原则 寻求底线 让步策略面面观 选择好让步的时间 丝毫无损的让步妙招 步步为营 最后通牒 松下幸之助以退为进3 双赢转移策略——移花接木 避重就轻 耶稣画字救妇人 九月度假 解缙与皇上的一次谈判 情感转移 戈尔巴乔夫的妙答 避实击虚 谈判口语的转移 避开立场 往事堪回首 醉眼一片朦胧 自嘲 弗莱德的思维4 双赢交心策略——推心置腹 开诚布公 心理洞察四部曲 善用性格分析 引起谈判者共鸣 将礼仪进行到底 幽默敞心扉 场外沟通的妙处 感将法 《伊索寓言》的启示 反对意见妙处理 中日双方的一次情感交锋 樊式洲的双赢交心策略5 双赢以理服人策略——求同存异 晓之以理6 双赢推己及人策略——己所不欲 勿施于人7 双赢太极策略——刚柔相济 互依互存8 双赢中庸策略——不偏不倚 执两用中9 双赢原则策略——和而不同 周而不比

<<双赢谈判>>

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>