第一图书网, tushu007.com

<<商而不诈>>

图书基本信息

书名：<<商而不诈>>

13位ISBN编号：9787115129550

10位ISBN编号：711512955X

出版时间：2005-1

出版时间：人民邮电出版社

作者：利·斯坦伯格

页数：234

字数：170000

译者：詹正茂

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

诚信是立业之本，更是处世之宝，希望通过此书引领大家探讨诚信的意义和价值之所在。
对于每一个从事商业活动的生意人、每一个按照百分比收取佣金的商人来说，这本书都值得一读。
在美国职业体育市场闯荡多年，利以自己从事经纪人的丰富经理写就了这本商业谈判指南，作者在书中这样告诉人们，无需出卖自己的灵魂，就可以获得你想要的——不使用欺诈手段，同样可以获得应得的财富，在商场如战场的今天，作者教给人们如何在保持诚信的同时，赢得商战的胜利。
《商而不诈》是一本展示谈判手段和技巧的实战教科书，更是一部成熟商业社会的制胜真经，对于每个商人来说，这本书都值得一读。

作者简介

利·斯坦伯格从事体育经纪人一职已经有24年了，曾为很多体育明星签订了具有突破性的合同。
他的法律事务所——斯坦伯和和穆拉公司为100多名运动员做过代理。
其中包括特洛伊·艾克曼、史蒂夫·扬、沃伦·穆和德鲁·布莱索。
作为“世界第一体育经纪人”，斯坦伯格谈判成功的

书籍目录

引言第1章 找准你的靶位 与和你有相同价值观的人结盟 植根于心底的热情 价值创造价值 蛋糕上的那层糖粉第2章 未雨缪永远都是必需的 谁的主张将胜出 价值是供给和需求的函数 把每块石头都翻过来 共经风雨的“玫瑰碗” 研究市场、研究对手 一个好的故事必须要有意义 双赢——谈判的本质 我的单子上没有这一条 不是权利，是理由第3章 不可不用的谈判技巧 将你的杠杆最大化 抵挡那些想替代你的人 最大化你的身价 在巅峰时刻进行谈判 步步为营——谈判的垫脚石 我的地盘，我做主 小心，有人在窃听 一个古怪的不穿鞋的加州人 你不是在孤军奋战 在谈判之前，先设置底线 即使失败，世界也不会结束第4章 像剥洋葱一样击破对手的防线 谈判也是一种关系 权力掌握在谁手中 引导对方接受你的主线 一个人的独角戏 侮辱性的数字 让暴风雨自己过境 危险的操纵者 模棱两可者 完全放开自己，聆听对手 该沉默就沉默吧第5章 该结束了 还价，给个理由先 永远没有附加条款 将最关键的让步留在最后 离截止时间只有两分钟 永远控制你的感情 爬到塔顶的那种感觉 让我们扔硬币来决定吧 地狱都结冰了 当“不”真的意味着“不”的时候 最后的让步 我们还会再一次在谈判桌前相遇 合同才意味着真正的经束 等下次谈判到来的时候，重新投入战斗

第一图书网, tushu007.com

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