

## <<谈判与说服>>

### 图书基本信息

书名：<<谈判与说服>>

13位ISBN编号：9787208063266

10位ISBN编号：7208063265

出版时间：2006-7

出版时间：上海人民出版社(上海世纪出版集团)

作者：艾伦·福勒

页数：78

译者：安然

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>

## <<谈判与说服>>

### 内容概要

《谈判与说服》有助于你发展所需技能，有效地管理下属，成功地与同事协商，言行得体地应对上级管理人员等。

书中的合理建议包括：追根究底的提问技巧；利用休会等方式，学会有时间来调整你的策略；通过让步、妥协等寻求共识；识别并运用说服的技巧；保证达成并执行协定。

## <<谈判与说服>>

### 作者简介

艾伦·福勒曾经在私人 and 公共部门工作，并曾一度作为四家工业公司和两家地方权利机构的人事顾问。现在他是一个自由顾问，一家人事出版物公司的主管，以及英国人事与发展特许研究所（CIPD）双月刊People Management 的编委会成员。他在定期刊物People Management 和Local Government Chronicle上撰写过大量人力资源方面的论文。他的书包括Negotiation Skills and Strategies（2nd edition，1996）；The Disciplinary Interview（1996）；Writing Job Descriptions（1997）；Get More and More Results from Your People（1998）；Get More and More Value form Your People（1998）；Induction（1999）；以及Redundancy（1999）；所在这些书均有CIPD出版。

<<谈判与说服>>

书籍目录

1 管理者的谈判2 施加影响3 说服4 谈判过程的各个阶段拓展阅读专业词汇表

## <<谈判与说服>>

### 编辑推荐

《谈判与说服》是由世纪出版集团/上海人民出版社出版的。

《谈判与说服》有助于发展所需技能有效地管理下属、成功地同事协商、言行得体地对上级管理人员等。

<<谈判与说服>>

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>