第一图书网, tushu007.com

<<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(上海世纪出版社集团)

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

第一图书网, tushu007.com

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。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

艾伦·福勒曾经在私人和公共部门工作，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。

第一图书网, tushu007.com

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

第一图书网, tushu007.com

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。

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