

<<超越谈判>>

图书基本信息

书名：<<超越谈判>>

13位ISBN编号：9787222030718

10位ISBN编号：7222030719

出版时间：2001-09

出版时间：云南人民出版社

作者：（英）卡莱尔／（美）帕克

页数：230

译者：钱卫国／周真／刘汉玉

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>

<<超越谈判>>

内容概要

本书是第一部完整地探讨客户与供应商合作伙伴关系的重要性的书籍。该书细致而透彻地解释了如何建立和保持使双方互惠的成功合作关系。

<<超越谈判>>

作者简介

译者简介：

钱卫国：云南省土产进出口公司，文学硕士。

周真：云南大学外国语学院，教授、文学硕士。

刘汉玉：云南师范大学外国语学院，副教授、文学硕士。

徐覃荪：云南大学外国语学院，副教授、文学硕士。

<<超越谈判>>

书籍目录

前言
导言
制造业——西方的灰姑娘工业
可持续发展的买卖
关系
合作的效用
第一章弥合竞争鸿沟——需要供应商的参与
通过制造进行竞争
通过合作进行竞争
第二章对抗方式何以不再奏效（假如它曾经奏效的话！）
商业交易——怎样影响着我们的工作方式
关系、价倍和质量
人与生产
第三章买卖双方
方的依存关系
相互依存
谈判关系
第四章风险和信任——发展相互关系
英美商业界的零和博弈
需要变革
《友善的生存法则》
第五章企业的发展——买卖双方关系的含义
企业发展的不同阶段
第一阶段：创业阶段
第二阶段：理性／科学化阶段
第三阶段：综合性阶段
采购商—供应商关系的含义
第六章企业发展买卖双方关系的战略
第五要素
挑战
解决方案
触点管理
发展共同点
第七章（为谈判）创造适宜的条件
建立专项工作组是第一步
创造适当的内部条件
清晰的发展规划
为供应商创造良好的环境
第八章墨守成规还是勇于探索
改变相互关系过程中的障碍
权利与责任
管理部门的参与
专项工作组与团队的发展
团队发展的各个阶段

<<超越谈判>>

小结

第九章总结

附录

香港地铁公司将军

澳会线工程

阿特拉斯门业公司的成功秘诀

<<超越谈判>>

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>