第一图书网, tushu007.com

<<谈判与冲突化解>>

图书基本信息

书名：<<谈判与冲突化解>>

13位ISBN编号：9787300058245

10位ISBN编号：7300058248

出版时间：2004-9

出版时间：人民大学

作者：北京新华信商业风险管理有限责任公司译校

页数：207

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

前言

经济全球化的结果之一便是跨国公司的迅猛发展，世界被连成一片大市场，企业只要有实力，善经营，晓管理，便可从中分得一杯羹。
但经济全球化在为全球商业发展带来无穷潜力的同时，也引发了愈演愈烈的竞争。
残酷的竞争现实使得商家人人自危，不得不积极寻求战略联盟和并购等手段以图生存与发展。
纵览近几年世界经济的发展历程，强强联手、双赢结盟、组建业界航空母舰的事例比比皆是。
如果我们能够绕开媒体大肆的炒作、众人此起彼伏的喝彩，可能就会发现，成功的经典案例也并非都是一帆风顺，其中也充满了曲折与坎坷，而这些挫折与失败为我们所带来的思考并不比成功的经验少。
不同的企业文化、社会背景..

第一图书网, tushu007.com

内容概要

第一篇文章是全书主题的开篇，起到了提纲挈领的作用。
文中全面阐释了解决分歧的目标、分歧的性质、产生发歧的原因、分歧可能造成的后果，以及解决分歧应该彩取的措施。
可以说，本文是阅读后面其他文章的铺垫，为读者理解处理分歧的意义，掌握谈判技巧打下了基础。
第二篇文章至第六篇文章则阐述了处理企业中的几类主要矛盾，以及在重要的谈判过程中应该掌握的技巧。
第七篇文章和第八篇文章讨论了是在法律手段以外解决争端的可行方案。
事实上，并不是所有的矛盾和争端都必须通过法律武器而得到圆满解决。
恰恰相反，冗长的法律诉讼程序、高昂的律师费用反而让许多法律上的赢家人财两失。
为此，作者从美国商界的实践出发，提出了多种可选的“准法律”手段，如仲裁、调解、简易陪审团审理法等。
尽管这种实践在国内还属鲜见，但它却为国内企业的管理者提供了新的管理思路，因而本书中所体现的这一重要意义是其他管理类书籍所无法比拟的。

<<谈判与冲突化解>>

书籍目录

1 分歧的处理2 并非团队的团队3 避免内部战争4 与你不能失去的客户如何谈判5 把谈判演变为企业的能力6 咨询顾问与客户发生冲突时7 避免争端诉诸法律的五种方法8 争端解决的备选方案：为什么有的方案失败了，而有的方安却成功了

媒体关注与评论

书评《哈佛商业评论》是哈佛商学院的标志性杂志，创刊于1922年。
作为管理理论与实践方面的权威期刊之一，《哈佛商为评论》始终致力于发掘和传播工商管理领域中最前沿的思想理论、现点和方法，帮助管理者不断更新理念、开阔视野、适应变化，与时代共进。
《哈佛商业评论》被读者普遍认为是国际管理领域中“最权威、最有思想性、最有价值和最为独特”的期刊之一。

编辑推荐

《谈判与冲突化解》(精装)：《哈佛商业评论》是哈佛商学院的标志性杂志，创刊于1922年。
作为管理理论与实践方面的权威期刊之一，《哈佛商为评论》始终致力于发掘和传播工商管理领域中最前沿的思想理论、现点和方法，帮助管理者不断更新理念、开阔视野、适应变化，与时代共进。
《哈佛商业评论》被读者普遍认为是国际管理领域中“最权威、最有思想性、最有价值和最为独特”的期刊之一。

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