

<<谈判高手>>

图书基本信息

书名：<<谈判高手>>

13位ISBN编号：9787313036377

10位ISBN编号：731303637X

出版时间：2004-6

出版时间：上海交通大学出版社

作者：Partrick Forsyth,李小蓓

页数：215

译者：李小蓓

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>

<<谈判高手>>

内容概要

谈判能够缓和关系。

它能节省你的时间、金钱，避免事态恶化，保住你的“脸面”——还能为你赢得优势。

但是遇到暗礁怎么办（难道不是总有吗？

）。

谈判是一个复杂的过程。

你需要学习一定的技巧，积累一定的经验。

本书的目的就是为了帮助你，使你在各类谈判场合下做得更好，收获更大。

<<谈判高手>>

作者简介

PATRICK FORSYTH经营一家独立的公司，TOUCHSTONE TRAINING &CONSULTANCY，该公司致力于市场、销售以及交流技巧方面的研究。

他曾在出版界和一家专业的管理学院工作，而后转向咨询服务。

他有二十多年的咨询经验，足迹和影响遍布各行各业以及世界的众多地方。

他撰写了大量卓有

<<谈判高手>>

书籍目录

导言谈判的基本原则准备工作保持领先的十大技巧驾驭谈判过程人际行为备忘录

<<谈判高手>>

编辑推荐

《谈判高手》是一本非常实用的书，它教你的不仅是基本原则，还包括各种技巧，让你觉得自己像一位专家，在谈判桌前充满自信。

该书妙语连珠，易于阅读，是一个为所有谈判者提供迅捷妙计的智囊包。

<<谈判高手>>

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>