

<<成功谈判术>>

图书基本信息

书名：<<成功谈判术>>

13位ISBN编号：9787501760510

10位ISBN编号：7501760519

出版时间：2004-1

出版时间：中国经济出版社

作者：董耀会

页数：430

字数：307000

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>

<<成功谈判术>>

内容概要

谈判是一门科学与艺术；谈判是现代社会无时不在、无处不有的现象；谈判是人们为了各自的利益或责任，通过交换意见，谋求一致协议的社会交际活动。

本书以提高谈判语言新技能为宗旨，从强化内在素质着手，由内到外(口语表达能力)，结合案例，全面培养谈判素养；同时，强调唯有掌握高超的谈判技巧、圆融的智能以及无数次实战经验，才能在任何交际场上化险为夷，立于不败，创造双赢。

读过此书，将成功地帮助你成为谈判高手。

<<成功谈判术>>

书籍目录

第一章 谈判 第一节 谈判的定义 第二节 谈判的性质 第三节 谈判的分类 第四节 谈判的构成要素 第五节 谈判的基本原则第二章 成功谈判培养方略 第一节 选择谈判人手方法 第二节 各种谈判气质分析 第三节 谈判者的形象包装 第四节 研究谈判对手的心理 第五节 面对各种类型的谈判对手 第六节 耐心的谈判方略 第七节 谈判的各种礼仪 第八节 运用有效的谈判策略 第九节 “攻、守、退、避”的策略第三章 提高谈判语言新技能 第一节 提高自身的综合素质 第二节 增强谈判语言艺术感染 第三节 准确把握各种类型的谈判 第四节 科学运用各种谈判技巧 第五节 谈判与商场交际语言 第六节 注意谈判中的事项第四章 谈判开局时的语言应用 第一节 开局谈判要有充分准备 第二节 营造良好的谈判气氛 第三节 及时掌握谈判的主动权第五章 谈判磋商时的语言应用 第一节 应对不同谈判者的谋略 第二节 成功谈判报技巧 第三节 讨价的问题奥秘 第四节 谈判的问答奥秘 第五节 磋商的综合战术第六章 达成协议的语言应用第七章 签订合同时的语言应用第八章 世界各国的谈判风格附录1 当代著名经贸谈判案例附录2 当代著名政治、外交谈判案例附录3 谈判能力测验

<<成功谈判术>>

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>