

<<突破谈判的“瓶颈”（珍藏版）>>

图书基本信息

<<突破谈判的“瓶颈”（珍藏版）>>

内容概要

本书的内容包括上篇：谈判兵法、柔性交往论、分攻克一切麻烦、分硬性交往论；下篇：谈判实战艺术、如何巧谈公寓租约、购物杀价策略、汽车租赁诀窍、新车买卖须知、二手车买卖、怎样和街头摊小贩侃价、企业购并方略等内容。

<<突破谈判的“瓶颈”（珍藏版）>>

作者简介

戴尔·卡耐基ANDREW CARNEGIE美国杰出的成人教育家，人际关系家，哲学家，也是誉满全球的公关学家。
国际卡耐基成人教育机构，和它遍布世界的分支机构多达2000多个，接受这种教育的有明星巨商，军政要员，内阁大臣，甚至还有多位总统，人数多达几千万，它影响了20世纪的几代人

<<突破谈判的“瓶颈”（珍藏版）>>

书籍目录

上篇：谈判兵法

第一部分柔性交往论

第二部分攻克一切麻烦

第三部分硬性交往论

下篇：谈判实战艺术

1、如何巧谈公寓租约

2、购物杀价策略

3、汽车租赁诀窍

4、新车买卖须知

5、二手车买卖

6、怎样和街头摊小贩侃价

7、企业购并方略

.....

<<突破谈判的“瓶颈”（珍藏版）>>

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>