

<<商务谈判36计>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判36计>>

13位ISBN编号：9787801701770

10位ISBN编号：7801701771

出版时间：2002-1

出版时间：当代中国出版社

作者：兆刚

页数：397

字数：230000

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>

## <<商务谈判36计>>

### 内容概要

如何使自己成为一名有胆识、有魄力、有魅力的谈判高手？

如何掌握谈判艺术，以最小的代价获取最大的收益？

这是每一位立于商海搏击的有志之人极为关注的。

本书汲取了“孙子兵法”与“三十六计”谋略精华，综合现代商务谈判的实战经验，总结出36条谈判良策，其实用性、指导性对于参与商务谈判的各界人士有点石成金之妙。

闲来一读，静心切磋，必将获益良多。

## &lt;&lt;商务谈判36计&gt;&gt;

## 书籍目录

第1计：知人善用 ——商务谈判的人员选择 选人是关键 能力是根本 人多力量大 恰到好处的年龄搭配 适才适用 文化素养不可少  
第2计：有备无患 ——商务谈判的前期准备 收集谈判信息 熟悉规则，游刃有余 感情投资，胜出其中 巧选谈判环境 有备无患 摆好布局，运筹始末  
第3计：金玉其外 ——商务谈判中的“包装”问题 介绍己方，暗显实力 给自己一个好“包装” 做自己的形象设计师 让事实说话 树的影，人的名  
第4计：口吐莲花 ——商务谈判中的语言运用 语言，魅力无穷 话，原来可以这么说 语言质量有高低 谈判语言有禁忌 三思而后言之  
第5计：引蛇出洞 ——商务谈判中的“提问”艺术 一针见血 “问”出奇效 问话艺术的奥妙 适“时”而问 问话的禁忌  
第6计：见招拆招 ——商务谈判中的“答复”技巧  
第7计：口服心服 ——商务谈判中的“说服”技巧  
第8计：见风使舵 ——商务谈判中的策略选择问题  
第9计：只闻其声 ——商务谈判中电话谈判的妙用  
第10计：皆大欢喜 ——商务谈判的“双赢”原则  
第11计：金石为开 ——商务谈判的“诚信”原则 .....

### 媒体关注与评论

书评谈判并不是一件轻而易举的事情。

虽然每个人都可能在某时某地以谈判者的身份出现，但并不意味着每一个人都可以成为一名出色的谈判手。

一名优秀的谈判者需要付出艰苦的努力，需要掌握各种谈判策略的技巧。

那种仅仅将谈判视作雕虫小技、欺诈或玩弄骗术伎俩的人，实在是对谈判的最大误解。

高明的谈判者不仅要有胆，更要有识，有洞察先机、见人所未见之识。

<<商务谈判36计>>

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>