

<<国试书业·谈判与推销技巧>>

图书基本信息

书名：<<国试书业·谈判与推销技巧>>

13位ISBN编号：9787802494824

10位ISBN编号：7802494826

出版时间：2010-7

出版时间：中华工商联合出版社有限责任公司

作者：国试书业 编

页数：264

字数：317000

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>

## <<国试书业·谈判与推销技巧>>

### 内容概要

本书紧扣考试大纲，依照最新版本教材，针对自考特点，充分考虑广大考生的需求，灵活整合教材内容，突出重点，有的放矢，为自考生释疑解惑。

每一分册均结合本专业本学科的知识结构、学科特点与实践要求，科学梳理知识点，巧妙提炼重点、难点，并选择历年考试中的典型试题加以分析，引领考生优化学习方法，找到正确的解题思路，掌握答题方法技巧，最终帮助考生形成突破，取得成功。

<<国试书业·谈判与推销技巧>>

书籍目录

上篇	谈判策略与技巧	第一章	谈判概述	知识网络构建	学习要点扫描	考点透视	
	要点详解		同步跟踪测评	参考答案	历年真题演练	参考答案	第二章
合作与冲突	知识网络构建		学习要点扫描	考点透视	要点详解	同步跟踪测评	
	参考答案		历年真题演练	参考答案	第三章	谈判利益	知识网络构建
扫描	考点透视		要点详解	同步跟踪测评	参考答案	历年真题演练	参考
答案	第四章	谈判力	知识网络构建	学习要点扫描	考点透视	要点详解	同步
跟踪测评	参考答案		历年真题演练	参考答案	第五章	谈判准备	知识网络构建
	学习要点扫描		考点透视	要点详解	同步跟踪测评	参考答案	历年真题演练
	参考答案	第六章	谈判中的价格磋商	知识网络构建	学习要点扫描	考点透视	
	要点详解		同步跟踪测评	参考答案	历年真题演练	参考答案	第七章
的威胁与僵局	知识网络构建		学习要点扫描	考点透视	要点详解	同步跟踪测评	
	参考答案		历年真题演练	参考答案	第八章	谈判中的沟通与说服	下篇
技巧	.....附录	教材课后思考题答案	模拟试题(一)	模拟试题(一)	参考答案	模拟试题(二)	
			模拟试题(二)	参考答案	2010年4月谈判与推销技巧全国统考试题	2010年4月谈判与推销技巧	
					全国统考试题	参考答案	

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>