第一图书网, tushu007.com

<<谈判商务高手>>

图书基本信息

书名：<<谈判商务高手>>

13位ISBN编号：9787806322802

10位ISBN编号：7806322809

出版时间：1998-09

出版时间：广东经济出版社

作者：(美)凯尔.安德森

译者：张志洪

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

谈判商务高手，ISBN：9787806322802，作者：（美）凯尔·安德森著；张志洪译

第一图书网, tushu007.com

书籍目录

目 录
序
第一章 如何实现心中所想：三角洽谈
三角洽谈为何行之有效：六大优势
三角洽谈如何生效：三步走的习惯
走出谈判的十大误区
第二章 谈判的第一步：明确自己的目标
明确自己的底牌：养成自问“ 我的目标是什么
的习惯
认清自己：我代表什么利益？

第三章 谈判的第二步：找出对方的目标，让对方感觉你
在洗耳恭听
验证自己的设想
客观地看待世界
正确的开端：影响深远的第一印象
探测对方
接受对方的处境
让对方感到你的理解
第四章 谈判的第三步：以对方能够接受的方式提出
解决方案
先提及对方的利益
给自己的思路定位
突破障碍I：谈判变得紧张时 与对方保持联系
突破障碍Ⅱ：当噩梦成真时该怎么办
鼓励对方 不要强人所难
亮出自己的底牌：十大策略
达成完美结局
让协议成为美满生活的一部分
快车道：能让三角洽谈更快见效的100种策略向导

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