第一图书网, tushu007.com

<<CEO的谈判艺术>>

图书基本信息

书名：<<CEO的谈判艺术>>

13位ISBN编号：9787806960608

10位ISBN编号：7806960600

出版时间：2004-1

出版时间：天津古籍出版社

作者：常桦

页数：288

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

<<CEO的谈判艺术>>

内容概要

CEO身处公司所有问题的核心，他的工作充满了错综复杂和难以捉摸的东西，令他无法预料。
面对强烈的竞争对手和市场的扩张，经及外部和内部的纷繁复杂的关系，都需要他去协调、沟通与谈判。
因此，成功掌握谈判的策略和艺术是至关重要的。
本书将告诉你谈判的策略的技巧。

<<CEO的谈判艺术>>

书籍目录

第1章 CEO谈判的特点和原则 第一节 谈判的特点 一 谈判的目的性 二 谈判的自愿性 三 谈判的灵活性 四 谈判的互利合作性 第二节 谈判的原则 一 知已知彼原则 二 建立双方心理相容的合作氛围 第2章 CEO的商务谈判 第一节 CEO谈判通则 一 谈判准备事项 二 谈判目标 第二节 谈判要点 一 善于假设 二 小幅让步 三 坚持主张 四 减少犯错 五 针对需要 六 独特气质 七 施加压力 八 善于评语 九 谈判筹码 十 透视原则 十一 态度温和 十二 善于发问第3章 CEO谈判的策略和艺术 第一节 实用谈判策略 一 慎重让步 二 旁敲侧击 三 转移视线 四 虚张声势 ……第4章 CEO谈判的过程第5章 CEO谈判中的技巧第6章 CEO谈判的语言与礼仪第7章 CEO在谈判中的心理行为第8章 CEO谈判风格分析

第一图书网, tushu007.com

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