

<<赢家正道>>

图书基本信息

书名：<<赢家正道>>

13位ISBN编号：9787810554862

10位ISBN编号：7810554867

出版时间：1999-5

出版时间：西南财大

作者：张强

页数：446

字数：349000

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>

<<赢家正道>>

内容概要

美国总统的谈判顾问尼尔伦伯格认为：“谈判是合作的利己主义的过程”，常令对手心悦成服的经营奇才哈默告诫同仁：“谈判不是瓜分利润，而是共同合作创造利益”本书以当代西方谈判理论引进入一个最佳谈判境界；知进退明利害而不露形迹，善攻心巧用谋而谨慎自守，循正道服对手而令人钦佩。

本书主要内容包括序、善知恰如其分，方免过犹不及、君如磨励以须，必使水到渠成、汇聚经验之炉，练就高人之功、高动谈判力量，奠定成功基础、借助他山之石，可以为吾攻错、遵从原则，绝不屈服于压力、施计从容不迫，竞技机动灵活、力倡大处落墨，当避按图索骥、附录：欧共体的竞争规则简介

<<赢家正道>>

书籍目录

序第一章 善知恰如其分，方免过犹不及第二章 君如磨励以须，必使水到渠成第三章 汇聚经验之炉，练就高人之功第四章 高动谈判力量，奠定成功基础第五章 借助他山之石，可以为吾攻错第六章 遵从原则，绝不屈服于压力第七章 施计从容不迫，竞技机动灵活第八章 力倡大处落墨，当避按图索骥附：欧共体的竞争规则简介

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>