

<<新谈判优势>>

图书基本信息

书名：<<新谈判优势>>

13位ISBN编号：9787121003332

10位ISBN编号：7121003333

出版时间：2004-10

出版时间：电子工业出版社

作者：加文·肯尼迪

译者：爱丁

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>

<<新谈判优势>>

内容概要

这本关于谈判的畅销书首次对现实世界中的基本谈判规则展开了探讨。

本书不是教你应该理性地做什么，相反，它描述了人们在现实中通常会采取的各种谈判行为。

本书的核心是由一个四个阶段组成的通用谈判流程——准备、辩论、建议和议价。

这个四个阶段是作者根据自己亲身的经历总结出来的，其目的是为世界范围内参与谈判的人提供一种通用的工具。

在任何文化中，红色就是红色，蓝色就是蓝色，而只要两者相互作用，结果就是可以预测的。

这也就是紫色谈判行为获得者普遍的优势。

<<新谈判优势>>

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>