

<<你也能成为谈判高手>>

图书基本信息

书名：<<你也能成为谈判高手>>

13位ISBN编号：9787213029974

10位ISBN编号：7213029975

出版时间：2005-3

出版时间：浙江人民出版社

作者：(美)彼得·斯塔克等著、彭树林译

页数：223

字数：152000

译者：彭树林

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>

<<你也能成为谈判高手>>

内容概要

本书旨在提供必需的技巧和工具，使你成为一名出色的谈判人员，能够与对手建立长期而牢固的双赢关系。

贯穿于本书各种方法背后的理念是：作为一名谈判人员，人有义务帮助对手以赢家的姿态结束谈判。为什么呢？

因为几乎没有什么谈判是一次性的事情。

你购买或出售的任意一件商品或任意一项服务，即使只是一辆轿车或一座房子，都可以为你创造机会，建立一种让你终身受益并增强你的谈判能力的关系。

这样想想吧：如果你是卖方，每一次产生双赢结果的谈判都会给你创造机会，使你一生都可以买方及买方介绍的客户进行合作。

在购买产品或服务时，绝大多数获得满意结果的顾客会继续和曾与他们创造出双赢结果的人保持联系，因为这些联系是建立在牢固的互信基础之上的。

尽管出色的谈判家在谈判中据理力争，他们中的绝大多数却都会给人留下公正和值得信赖的印象。

如果你具备这些品质，一次谈判后别人就会愿意再次与你谈判。

本书将为你提供成双赢谈判家的技巧和工具，使你能够建立长期且有效的合作关系，并使建立关系的双方都成为谈判中的赢家。

<<你也能成为谈判高手>>

作者简介

彼得·斯塔克 Peter Barron Stark & Associates有限公司董事长，主要业务是对收购专家、销售专家以及其他企业领导进行谈判技巧的培训。

一年中有一百天以上在世界各地进行讲学，已在成千上万的学员接受了他的培训。

兼有国际司仪协会颁发的“优秀演说家”和全美演说家协会的CSP

<<你也能成为谈判高手>>

书籍目录

前言第一部分 谈判高手 什么是谈判 谈判是结果的四种要能 三个关键因素：时间、信息与力量 提问的技巧：如何发现对手的需要 听的技巧：通往成功谈判的万能钥匙 话语之外的行为：谈判语言 在谈判中建立信任 鲨鱼、鲤鱼还是海豚：谈判对手类型 谈判风格的作用 做好谈判的准备第二部分 101条通向成功的谈判策略后记

<<你也能成为谈判高手>>

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>