

<<万事皆可谈判>>

图书基本信息

书名：<<万事皆可谈判>>

13位ISBN编号：9787300072692

10位ISBN编号：7300072690

出版时间：2006-7

出版时间：中国人民大学出版社

作者：加文·肯尼迪

页数：275

译者：兰天

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>

<<万事皆可谈判>>

内容概要

在生活和工作中，谈判无处不在。
每个人都希望通过谈判避免失败，取得成功。

但你是狡黠的狐狸，还是憨厚的绵羊，只有读了这本经典又实用的书后才知道。

《万事皆可谈判》从我们熟悉的现实出发，通过26章的26个故事，生动地分析了猫头鹰、狐狸、羊和驴子4种动物的特性，用以说明不同谈判者的不同心态和性格，决定了不同的谈判结果。

本书每一章前的自测题，旨在帮助读者有效判断自己的谈判能力，找出自身弱势，提高谈判技巧。

本书探讨了谈判的本质特征、形式和谈判者博弈的心理过程，揭示了影响谈判效果的诸多因素，提供了灵活运用各种策略。

栩栩如生的案例、直截了当的点评和行之有效的工具，使你备感受益匪浅。

本书适用读者群很广，包括企业中高层管理者、商业人士、高等院校管理及贸易专业师生，同时也同样适用于经常谈判的政府官员与行政人员，以及一切希望提高自身谈判能力的社会各界人士。

<<万事皆可谈判>>

作者简介

作者：(英)加文·肯尼迪 译者：兰天加文·肯尼迪（Gavin Kennedy）英国剑桥大学博士，现为爱丁堡谈判咨询公司首席谈判专家。

他是著名的谈判与谈判技能方面的培训专家，曾为全球100多个国家和地区、近千家公司进行过商务谈判技能的培训与指导，并且还举行过上千次关于谈判策略的演讲。

其著作有《新谈判优势》（The New Negotiating Edge）。

<<万事皆可谈判>>

书籍目录

- 自我测试1第1章 猫头鹰、狐狸、羊还是驴子？
- 为什么19000位谈判者会失误？
- 自我测试2第2章 赞美卷心菜为什么你必须重新使用被长期遗忘的谈判技巧？
- 自我测试3第3章 你怎样做最让谈判者惊恐不安？
- 怎样避免“便宜货”？
- 第4章 你想要买下我的店铺吗？
- 自我测试4第5章 为什么不能平抑愤怒怎样改变你的处境？
- 自我测试5第6章 甚至天才也会劳而无功为什么7个“不”换不来1个“是”？
- 自我测试6第7章 谈判者最衫的问题怎样避免“一锤子”买卖？
- 第8章 信任他们，愚蠢！
- 自我测试7第9章 善意让步的神话怎样教会狼追逐雪橇？
- 自我测试8第10章 要善用哭穷策略如何让他们降低价格？
- 自我测试9第11章 为什么不能采用价格议议？
- 怎样取得更好的价格？
- 自我测试10第12章 育空的生活法则如何坚定你的决心？
- 第13章 三思而后行.....

<<万事皆可谈判>>

编辑推荐

在生活和工作中，谈判无处不在。
每个人都希望通过谈判避免失败，取得成功。

但你是狡黠的狐狸，还是憨厚的绵羊，只有读了这本经典又实用的书后才知道。

《万事皆可谈判》从我们熟悉的现实出发，通过26章的26个故事，生动地分析了猫头鹰、狐狸、羊和驴子4种动物的特性，用以说明不同谈判者的不同心态和性格，决定了不同的谈判结果。

本书每一章前的自测题，旨在帮助读者有效判断自己的谈判能力，找出自身弱势，提高谈判技巧。

本书探讨了谈判的本质特征、形式和谈判者博弈的心理过程，揭示了影响谈判效果的诸多因素，提供了灵活运用各种策略。

栩栩如生的案例、直截了当的点评和行之有效的工具，使你备感受益匪浅。

本书适用读者群很广，包括企业中高层管理者、商业人士、高等院校管理及贸易专业师生，同时也同样适用于经常谈判的政府官员与行政人员，以及一切希望提高自身谈判能力的社会各界人士。

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>