第一图书网, tushu007.com

<<谈判的艺术>>

图书基本信息

书名：<<谈判的艺术>>

13位ISBN编号：9787501948840

10位ISBN编号：7501948844

出版时间：2005-5

出版时间：中国轻工业出版社

作者：杨名芳

页数：120

字数：30000

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

内容概要

如果你是个谈判高手，说服老板采纳你的意见将不再是妄想，客户也会乐意接受你的价格，并且你不需要接受枯燥的专业培训，本书会告诉你诀窍在哪里？
　本书通过对谈判行为的深入剖析，浅显易懂的文字描述，为你提供了各种谈判中可能存在的问题及应对策略。
相信读完此书，它会帮你实现工作和生活中的一些目标，使你受益无穷。

<<谈判的艺术>>

书籍目录

策略一：知已在彼，百战不殆 场景：谈判前策略二：投石问路，探马先行 场景：面对一笔时机还很不成熟的生意策略三：互惠互利，达成双赢 场景：双方终于坐在谈判桌上策略四：事半功倍，过程中的要领 场景：谈判桌上，开始洽谈细节策略五：巧妙表达，灵活应对 场景：与谈判对手周旋策略六：巧妙报价，赢得利润空间 场景：谈判双方终于开始谈论价格了策略七：讨价还价，赚取最大利益 场景：谈判双方进入讨价还价阶段策略八：因人而异，调整策略 场景：谈判中根据对手及时调整策略策略九：有理有节，拒绝与让步 场景：对手坚持如果不让步，就不合作策略十：紧察善断，谨防诡计 场景：谈判对手很狡猾，一不小心就落入他的圈套中策略十一：避开死结，打破僵局 场景：条件谈不拢，陷入僵局策略十二：软硬兼施，化险为夷 场景：合约签定了，在实施中因为对方的过失，如质量不过关，不如期交货等发和纠纷

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