

<<决胜谈判桌>>

图书基本信息

书名：<<决胜谈判桌>>

13位ISBN编号：9787506427289

10位ISBN编号：7506427281

出版时间：2003-11

出版时间：中国纺织出版社

作者：肖胜萍

页数：336

字数：225000

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>

<<决胜谈判桌>>

内容概要

编者基于对谈判的认识与看法，编著了《决胜谈判桌》一书。全书分为九章，其内容涉及到谈判方方面面，重点从九个角度分析与讲解了谈判人员所必备的硬招、妙招、鲜招、快招、高招、狠招、绝招、新招与稳招，相信读者在阅读后能大有收获，深受启迪。

<<决胜谈判桌>>

书籍目录

第一章 桌上一分钟，桌下十年功的硬招 外貌很重要 知识不可少 能力需出众 语言勤斟酌 心理要过关
第二章 开个好头的妙招 了解你的对手 确定谈判的最佳人选 制订周密的谈判方案 选择有利的谈判地点 进行虚拟演习 进入谈判现场的注意事项第三章 策略谈判的鲜招 进攻的策略 防守的策略 反击的策略 炒蛋策略 疲劳轰炸策略第四章 短兵相接的快招 攻心战术 冲突战术 多路进攻 原则战术 胶泥战术 边打边谈 隔离战术第五章 牢牢控制主动权的高招 控制对话法 戴高帽法 激将法 润滑法 诱饵法 假设法 感恩法 告状法 虚拟法 杠杆法第六章 把“死马”医“活”的狠招 正视谈判僵局 谈判僵局的类型 谈判僵局的破解利器 僵局无法突破时的对策第七章 价格谈判的绝招 报价的技巧 议价的手段 让步的艺术第八章 国际谈判的新招 各国谈判风格透视 谈判语言的选择与运用 简明国际贸易交货条款第九章 远离谈判陷阱的稳招 心态陷阱 策略陷阱 方法陷阱附录 你是一个优秀的谈判人才吗

<<决胜谈判桌>>

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>