

<<妥协>>

图书基本信息

书名：<<妥协>>

13位ISBN编号：9787506435055

10位ISBN编号：7506435055

出版时间：2005-9

出版时间：中国纺织

作者：于富荣

页数：242

字数：155000

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>

<<妥协>>

内容概要

妥协是一种谈判策略，其目的就是为了避免在谈判过程中出现僵局，从而促使双方谈判成功。本书针对谈判过程中可能遇到的问题，从不同角度提出在运用妥协策略时，如何最有效、最切合实际地去解决问题。

本书内容丰富、翔实，对如何把握妥协的原则，以实现利益的最大化这一谈判过程中的核心问题，进行了透彻的分析，可以说是一本专为商务人士量身定做的谈判宝典。

<<妥协>>

书籍目录

第一章 妥协的战略诉求 ——追求目标价值最大化 引子 NESO与三星以和为贵 成功的谈判是双赢 确定谈判的目标 分清主次目标 价格是双方利益的交叉点 妥协之前要权衡得失 在风险与机会之间妥协 零和还是双赢 妥协为了长远利益 讨价还价的技巧 让对方先开口 把握好妥协的度第二章 妥协的前提条件 ——双方存在利益互补的关系 引子 联想与IBM的双赢合作 妥协是实现利益的手段 寻求利益互补 找到满足双方需要的办法 互惠谈判观念 实现双方利益的合理分配 寻求双方的利益共同点也是一种妥协 尊重对方的正当利益 调和双方的利益 用妥协化解冲突 原则与妥协的统一第三章 妥协的根本目的 ——以建设性的态度解决问题第四章 妥协的极限 ——突破利益的底线第五章 妥协中的保障 ——做最充分的信息准备第六章 妥协中的战术 ——选对时机用对方法参考书目

<<妥协>>

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>