

<<有效谈判秘诀>>

图书基本信息

<<有效谈判秘诀>>

内容概要

在《有效谈判秘诀》一书的第二版中，谈判大师罗杰·道森会告诉你怎样胜利完成你大部分的谈判。这本内容全面的著作是根据道森的畅销录音带节目整理的，它告诉读者怎样取得谈判的胜利，同时让对手感觉到自己也赢得了谈判的关键部分。

《有效谈判秘诀》揭示了谈判过程的每个方面，而且提出了正确实用的建议，包括从谈判开始到关键的最终行动。

从本书中你能学到：怎样识别不道德的策略；有效谈判策略的关键原则；为什么价钱并不像大家想象的那样重要；谈判中给对方施加压力的重点；与外国人谈判的技巧；怎样了解对手，并赢得优势。

<<有效谈判秘诀>>

作者简介

罗杰·道森是研究谈判艺术的国家级专家之一。他做了17年职业演说家，培养了遍及美国、加拿大和澳大利亚的行政长官、经理和销售人员。他是世界上仅有的28名被国家演说家协会授予CSP和CPAW的专业人员之一，这两个奖项是他所获得的最高奖励。

<<有效谈判秘诀>>

书籍目录

序言 什么是有效的谈判第一部分 玩有效谈判的游戏 开始谈判的策略 中间谈判的策略 结束谈判的策略 不合道德的策略 谈判原则第二部分 解决棘手的谈判问题第三部分 谈判施加压力的重点第四部分 与非美国人谈判第五部分 了解谈判对手第六部分 培养胜过对手的能力第七部分 谈判的推动力

<<有效谈判秘诀>>

媒体关注与评论

提出比你能得到的更多的要求 绝不接受对方的第一个条件 对对方的提议一定要表现出怀疑
有效谈判的策略在任何场合都适用：
· 生产人能学会怎样大幅度提高利润； · 经理们可学会怎样成为有力的领导者；
· 销售人员能学会怎样设定和保护自己的价格底线； · 所有读者学会在日常生活中如何提高能力并且合理运用这种能力，以得到想要得到的东西。

<<有效谈判秘诀>>

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>