

<<你就是谈判高手>>

图书基本信息

书名：<<你就是谈判高手>>

13位ISBN编号：9787508412962

10位ISBN编号：7508412966

出版时间：2004-1

出版时间：中国水利水电出版社

作者：伊文思 编

页数：155

字数：118000

译者：陈玲

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>

## <<你就是谈判高手>>

### 内容概要

现代企业和商务活动成功与否，极大程度上取决于谈判技巧与能力。毋庸置疑，你必须练就卓越的谈判策划和实战能力，才能成为商界的赢家，才能在掌控自己命运时得心应手。

本书囊括了成功谈判所需的核心技巧和能力，具有鲜明的专业特色：关注谈判的所有重要环节；提供策略行动的基本框架；介绍最有效的谈判技能；阐释最新颖独到的谈判理念。

《你就是谈判高手》具有很强的实用性，书中对重要的行为提示或知识概念都有专门标注，便于读者掌握，如：行动、重要概念、行动校验、关键知识点、实践指南、关键问题。

## <<你就是谈判高手>>

### 作者简介

艾瑞克·伊文思既是位经验丰富的演讲家又是著述颇丰的咨询师，其著作广泛涉及谈判、营销和采购等多个领域。

在创立自己的咨询公司前，他还曾在安永及普华永道等著名公司担任执行顾问。

伊文思先生还曾担任美国西北地区管理研究中心的资深教员，应邀访问多所大学并作演讲。

## <<你就是谈判高手>>

### 书籍目录

译者序第一章 谈判的多种选择 什么是需要掌握的？

那么，什么叫谈判？

如何学会谈判 可供选择的方式 你总会有所选择 本章小结和评论第二章 如何策划谈判 关于英国电子的案例研究 哪些事项需要策划？

关键任务 过程：高效运用时间 过程：合作性谈判 英国电子案例的解决方案 本章小结和讨论第三章 掌握竞争性谈判第四章 掌握合作性谈判第五章 掌握说服技巧第六章 掌握谈判权力第七章 谈判中的常见失误第八章 掌握肢体语言第九章 处理谈判中的棘手问题第十章 校验清单

<<你就是谈判高手>>

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>