

<<谈判禁忌>>

图书基本信息

书名：<<谈判禁忌>>

13位ISBN编号：9787563806232

10位ISBN编号：7563806237

出版时间：1997-01

出版时间：首都经济贸易大学出版社

作者：徐之

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>

<<谈判禁忌>>

书籍目录

目录

引言

一、谈判礼仪与禁忌

- 1.日常交往的礼节与禁忌
- 2.见面时的礼节与禁忌
- 3.谈话时的礼节与禁忌
- 4.参加宴请的礼节与禁忌
- 5.社交时的个人卫生与禁忌
- 6.服饰的礼仪与禁忌
- 7.称呼的礼节与禁忌
- 8.花卉与颜色禁忌
- 9.馈赠礼品禁忌

二、谈判语言禁忌

- 1.语言禁忌
- 2.谈判语言禁忌

三、谈判对象禁忌

- 1.与英国人谈判禁忌
- 2.与美国人谈判禁忌
- 3.与德国人谈判禁忌
- 4.与犹太人谈判禁忌
- 5.与法国人谈判禁忌
- 6.与意大利人谈判禁忌
- 7.与瑞士人谈判禁忌
- 8.与日本人谈判禁忌
- 9.与韩国人谈判禁忌
- 10.与阿拉伯人谈判禁忌

四、谈判地点禁忌

- 1.主座谈判禁忌
- 2.客座谈判禁忌
- 3.谈判座次禁忌

五、电话谈判禁忌

- 1.打电话的一般禁忌
- 2.电话商谈的禁忌
- 3.电话商谈的原则

六、谈判过程禁忌

- 1.谈判准备禁忌
- 2.谈判磋商禁忌
- 3.谈判协议禁忌

七、谈判心理禁忌

- 1.忌缺乏自信
- 2.忌没有耐心
- 3.忌意气用事
- 4.忌过于倾心
- 5.忌没有恒心
- 6.忌趾高气扬

<<谈判禁忌>>

八、谈判行为禁忌

- 1.顾左右而言他 忌心不在焉
- 2.手舞足蹈 行为语禁忌

九、谈判策略禁忌

- 1.不要“作茧自缚”
- 2.不要轻易说“不”
- 3.不要“只见树木，不见森林”
- 4.谨防“数字陷阱”
- 5.切忌轻易预付款
- 6.防止“多米诺骨牌” 让步禁忌
- 7.不要盲目崇拜专家
- 8.“漫天要价”，适得其反 报价禁忌
- 9.谨防“假出价”
- 10.“最后通牒”不可轻用
- 11.“心急吃不了热豆腐” 不要急于求成
- 12.不要忽视第一印象
- 13.不要轻许诺言
- 14.不要轻易亮出自己的底牌
- 15.中途换将 轻易不亮的招术
- 16.场外交易须慎重
- 17.“优柔寡断”事难成
- 18.严防“各个击破”
- 19.“全权代表”之误
- 20.“仲裁者”能否公平仲裁

十、专业谈判禁忌

- 1.推销谈判禁忌
 - 2.劳资谈判禁忌
- 附 谈判能力的测试

<<谈判禁忌>>

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>