第一图书网, tushu007.com

<<如何谈判>>

图书基本信息

书名：<<如何谈判>>

13位ISBN编号：9787800732126

10位ISBN编号：7800732126

出版时间：1999-02-01

出版时间：中信出版社

作者：J · M · 希尔特洛普 S · 尤德尔

页数：156

字数：134000

译者：刘文军

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

本书是“工商管理精要（第三辑）”的一种。
谈判是日常工作生活中必不可少的一个组成部分。
管理者在生产经营活动中碰到的问题大部分也要通过谈判来解决。
本书论述了谈判的基本知识和基本方法，首先给出了谈判的基本原则，同时指出了人们在谈判中容易犯的错误，在此基础上对谈判的过程、集体内谈判和不同文化之间的谈判进行了分析。
为加深读者对所学内容的理解，本书在主要章节后加入了思考题和案例，并在书末利用“工具箱”和图示对内容作了概括性总结。
　本书内容切合实际，语言精练，文笔生动活泼。
不仅适合管理者使用，也可作为培训教材。

<<如何谈判>>

书籍目录

中文版前言引言　人们为什么害怕谈判　本书的目的　本书的结构　如何使用本书 一、谈判的基本原则和常见的错误　基本原则　常见错误　思考题 二、谈判的过程　第一步：准备谈判　第二步：制订战略　第三步：开局　第四步：相互了解　第五步：讨价还价　第六步：收尾　思考题　案例：喜怒无常的天才 三、集体内谈判　组织成功的会议　有效沟通　寻求有创意性的解决办法　取得共识　思考题　案例：国际电脑系统公司 四、集体间谈判　协作　组成联合阵线　达到通盘协议　思考题　案例：国际电脑系统公司 五、跨文化谈判　了解不同的文化　采用特定文化战略　思考题　案例：博格.沃纳化学公司 六、工具箱　如何准备谈判　制订战略过程中的主要问题　如何开局　如何相互了解　如何让步　如何打破僵局　如何解决问题　如何向协议迈进　如何收尾　谈判总结附录

第一图书网, tushu007.com

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