

<<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>

<<如何谈判>>

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
谈判的基本原则和常见的错误	基本原则	常见错误	一、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	第二步: 讨价还价
第三步: 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	了解不同的文化	采用特定文化战略	思考题	案例: 博格·沃纳
五、跨文化谈判	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
六、工具箱	如何打破僵局	如何解决问题	如何向协议迈进	如何收尾
如何让步				谈判总结附录

<<如何谈判>>

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>