第一图书网, tushu007.com

<<谈判艺术与礼仪>>

图书基本信息

书名：<<谈判艺术与礼仪>>

13位ISBN编号：9787801122056

10位ISBN编号：7801122054

出版时间：1998-05

出版时间：民主与建设出版社

作者：唐齐千

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

<<谈判艺术与礼仪>>

内容概要

随着改革的深入和开放的扩大，我国国内与国外的各种经济与贸易的谈判已经成为社会经济生活中的一种普遍现象，但由于种种原因，不少谈判人员还缺乏对谈判的系统和科学的认识。

由唐齐千编著的《谈判艺术与礼仪》一书，从谈判是一门艺术出发，结合了改革开放以来正反两方面的经验，着重介绍了谈判技巧和礼仪，使本书充满了实用性和指导性，是从事谈判人员的必读书，读完此书，你一定会成为一名谈判高手。

作者简介

唐齐千，1933年2月生，江苏无锡人，1957年在哈尔滨工业大学企业组织与计划专业研究生毕业。
先后在
哈工大、吉林工大、杭州电子工业学院、上海工业大学执教并从事科研工作。
现任
上海大学经济管理学院教授、上海市第七届、八届政协常务委员，八届政协经济委员会副主任、中国电子企协厂长研究室指导组成员、上海市IE研究会顾问、浙江省未来研究会顾问等。
著
有《产品设计与效益》等多项专著及译著，主编了多部高等院校经济类教材，并撰写发表了二百多篇论文，获得多项科技进步奖及决策咨询研究成果奖。

<<谈判艺术与礼仪>>

书籍目录

对谈判的正确理解
谈判者与谈判班子
谈判的需求与模式
谈判的各项准备工作
谈判的程序
谈判的策略
谈判的语言技巧
谈判与礼仪
各国人谈判的不同风格与禁忌
谈判协议与经济合同
谈判与科学决策
成功谈判的标准与要诀

章节摘录

心理学上的气质是指人的生理因素影响和决定的动力特征，包括人的心理活动时的速度、强度、灵活性、稳定性和指向性等。
不同气质的谈判者表现出不同的行为特征。
一般而言，多血质的人表现为思维敏捷，谈笑风声，善于交流沟通，能用巧妙的方式，摆脱突如其来的攻击和难题，但这种气质的人往往表现得较为浮躁，有时缺乏耐心和责任心；胆汁质的人大胆好胜，判断力强，处事果断，直率无欺，但却往往容易主观急躁，不够冷静，在冲动中有时会丧失理智。

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