

<<谈判圣经>>

图书基本信息

书名：<<谈判圣经>>

13位ISBN编号：9787801461865

10位ISBN编号：780146186X

出版时间：1999-04

出版时间：中国社会出版社

作者：刘必荣

页数：226

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>

<<谈判圣经>>

内容概要

这是谈判大师刘必荣所有谈判著作中最完备的一本，他将谈判技巧的精华倾囊相授；本书内容将理论与实践完美地结合起来，并辅以生动案例和精彩解析图形，是一本市上公认的最佳谈判宝典。

<<谈判圣经>>

书籍目录

谈判圣经与圣经谈判

第一章 了解谈判

第二章 谈判发生的条件

第三章 你是强者还是弱者

第四章 如何准备谈判

第五章 谈判与情报

第六章 让步的艺术

第七章 锁住自己

第八章 谈判战术的原则

第九章 推动谈判与结束谈判

第十章 谈判与文化

<<谈判圣经>>

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>