

<<谈判技能>>

图书基本信息

书名：<<谈判技能>>

13位ISBN编号：9787801479815

10位ISBN编号：7801479815

出版时间：2004-01

出版时间：企业管理出版社

作者：王丽娟

页数：308

字数：239000

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>

## <<谈判技能>>

### 内容概要

把谈判的许多方面融入一种可理解和务实的系统，的确是富有挑战性的，也是具有刺激性和趣味性的。

本书正是这方面的一些尝试。

本书写给那些在商海苦战急需操作指南的人，写给那些面临谈判挑战而不能做到得心应手的人，写给那些想在谈判中获得成功的人，如经理、劳资谈判代表、营销人员等等。

这套丛书包括了7个专题的基本内容，从管理沟通、谈判技能，问题解决技能，到团队建设技能，激励下属技能，再到个人时间管理，个人压力调节等，都是管理者自我提升所必须的基本技能。

## <<谈判技能>>

### 作者简介

王丽娟，中国人民大学劳动关系和人力资源学院副教授，在读博士。  
美国加州州立大学洛杉矶分校高级访问学者。  
主讲组织行为学、管理学等课程。  
著有约100万字数的专著和论文20余篇。

## &lt;&lt;谈判技能&gt;&gt;

## 书籍目录

第1章 谈判技能诊断 第1节 一个不得不做的能力测验 第2节 一流的谈判高手到底是什么样的呢 第一特征 换位思考 第二特征 尊重自己和他人 第三特征 为人正直 第四特征 公正 第五特征 坚忍不拔 第六特征 有责任感 第七特征 灵活的个性 第八特征 富有幽默感 第九特征 自律力 第十特征 精力旺盛 第3节 导致谈判失败的错误和原因 导致谈判失败的错误 导致谈判失败的原因 避免谈判错误的方法 第2章 基础理论 第1节 什么叫谈判 谈判的定义 谈判的特质 评价谈判是否成功的标准 谈判的种类 第2节 谈判的原则和过程 谈判的特征 谈判原则 谈判中的需求理论 谈判过程 第3节 谈判的背景信息 谈判信息的作用 谈判信息的分类 对第一类背景信息的再分类 谈判信息收集的一般方法 信息资料的整理 第4节 谈判方案的制定 确定谈判的主题和目标 确定谈判中各交易条件的最低 可接受限度 规定谈判的期限和地点、时间 谈判人员的组成与分工 确定谈判议程与谈判方式 确定谈判风格 谈判运作的保证 进行模拟谈判, 对谈判的全部准备 工作的总体检查 第5节 谈判中的人员因素 谈判人中员的组成 谈判人员的选拔标准 谈判小组的规模 谈判人员的培养 谈判人员的激励 第6节 跨文化谈判简介 第3章 谈判技能分析 第4章 谈判中应该注意的问题 第5章 谈判技巧在管理中的应用 第6章 谈判之经典案例、故事

<<谈判技能>>

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>