

<<生意是这样谈成的>>

图书基本信息

书名：<<生意是这样谈成的>>

13位ISBN编号：9787801585165

10位ISBN编号：780158516X

出版时间：2005-1

出版时间：蓝天出版社

作者：郑宏峰

页数：229

字数：200000

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>

## <<生意是这样谈成的>>

### 内容概要

对于谈判，也许有人会觉得很陌生，认为离自己很遥远，其实生活中有很多时候都会到谈判方面的技巧，大到国家大事，小到柴米油盐，处处都不乏谈判的机智与巧妙。

谈判意味着机遇，但更多时候是与挑战相联系的，其中往往充满了变数。

谈判，并不仅仅出现在交易市场上、公司和会议室里和国际的外交会议上，最重要的谈判往往发生在我们日常生活的地方，谈判的技能也因此逐渐成为现代社会生活、工作中的一处必需的技能。

如果没有基本的谈判知识，是很难在当今社会立足的。

本书为您，准备了22个谈判案例，提供了22条黄金法则，综合了22点专家建议，读书时受启发，实战时招招绝。

## <<生意是这样谈成的>>

### 作者简介

郑宏峰，河北遵化人，2002年毕业于北京大学法学院，曾用笔名大洋、三言策划并创作，《管理的戒律》《管理三杰》《杰出青少年应尝试的50件事》《不是天才也能成功》（台湾版）《安利·玫琳凯创业实战指南》《女孩密码》等近百部作品，现为北京新思路图书策划中心总策划、

## <<生意是这样谈成的>>

### 书籍目录

前言第一章 如何成为最后的赢家 出奇制胜的游戏规则 成功谈判没有“神话” 避免功败垂成 解密谈判冲突 准确切入谈判 成功谈判的难点 “斯德格尔摩”案件第二章 突破思维定势 谁能得到最大的蛋糕 确定谈判最高目标 不要轻易改变谈判底线 谈判桌上的“主动区域” 摸清对方的真实“底牌” 远施甜蜜陷阱 准备工作充分与否决定谈判成败第三章 “进与退”的潜规则 谁应当先开口的学问 谈判中的还价与让步 让步到何种程序 在诚信友好的气氛中谈判 以弱胜强的谈判策略 僵局如何破解 别把谈判对手当傻瓜第四章 突破“死局” 了解谈判的三种类型 得到金字塔的奥秘 玫瑰花的香味 巧妙地获取谈判信息 了解谈判对手的兴趣 综合协议带给谈判者的惊喜第五章 谈判就是做决策.....第六章 避免谈判桌上的错觉与偏见第七章 知己知彼方能百战百胜第八章 小组必胜的黄金法则第九章 亲和关系与智者谈判第十章 化解谈判僵局的技巧

<<生意是这样谈成的>>

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>