

<<实用谈判技巧>>

图书基本信息

书名：<<实用谈判技巧>>

13位ISBN编号：9787801626721

10位ISBN编号：7801626729

出版时间：2003-7-1

出版时间：经济管理出版社

作者：东莞

页数：215

字数：180000

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>

<<实用谈判技巧>>

内容概要

本书具体介绍了：谈判前最关键的七个准备、如何获得谈判的主动权、如何把握好谈判的火候、如何破解谈判僵局、如何与谈判对手讨价还价、谈判中的需求策略、谈判中的双赢策略、谈判中的利益互动策略、谈判中的攻心策略、谈判中的出奇制胜策略、谈判中的迂回策略、谈判中的让步策略、谈判中的防守与反击策略、谈判中的抗压与施压策略、如何提供多种选择方案、如何在谈判中察言观色、如何应对不同的谈判对手、如何对付谈判中的诡计、如何在谈判中做到能言善辩、避开谈判的七大误区、如何赢得国际谈判、成功谈判案例。

<<实用谈判技巧>>

书籍目录

第一章 谈判前最关键的七个准备 一、对自己进行盘点 二、摸清对手的底细 三、设置合理的谈判目标 四、组建理想的谈判班子 五、拟定高效的谈判议程 六、巧妙把握“天时” 七、灵活利用“地利” 第二章 如何获得谈判的主动权 一、突出自己的强项 二、善于灵活应变 三、黑白脸默契配合 四、“受托”策略的妙用 第三章 如何把握好谈判的火候 一、巧用底牌策略 二、利用好时间因素 三、在适当的时候说“不” 四、掌握好成交时机 五、巧妙结束谈判的十大技巧 第四章 如何破解谈判僵局 第五章 如何与谈判对手讨价还价 第六章 谈判中的需求策略 第七章 谈判中的双赢策略 第八章 谈判中的利益互动策略 第九章 谈判中的攻心策略 第十章 谈判中的出奇制胜策略 第十一章 谈判中的迂回策略 第十二章 谈判中的让步策略 第十三章 谈判中的防守与反击策略 第十四章 谈判中的抗压与施压策略 第十五章 如何提供多种选择方案 第十六章 如何在谈判中察言观色 第十七章 如何应对不同的谈判对手 第十八章 如何对付谈判中的诡计 第十九章 如何在谈判中做到能言善辩 第二十章 避开谈判的七大误区 第二十一章 如何赢得国际谈判 第二十二章 成功谈判案例 参考文献 后记

<<实用谈判技巧>>

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>