

<<谈判圣经>>

图书基本信息

书名：<<谈判圣经>>

13位ISBN编号：9787801811967

10位ISBN编号：7801811968

出版时间：2004-4-1

出版时间：中国商务出版社

作者：刘必荣

页数：262

字数：220000

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

本书是谈判大师刘必荣所有谈判著作中有最完备的一本，他将讲授谈判技巧的精华倾囊相授，本书内容兼具理论与实务，并辅以生动的案例，精彩解析图形，是一本坊间难得之最佳谈判宝典。

<<谈判圣经>>

作者简介

刘必荣，美国约翰霍普金斯大学国际政治硕士，美国维吉尼亚大学国际政治博士，现任东吴大学政治系教授，主要著作有《谈判》、《不流血的战争》、《谈判Q&A》、《生活谈判》、《谈判孙子兵法》、《雄辩天下》。

<<谈判圣经>>

书籍目录

谈判圣经与圣经谈判——关于这本书第一章 了解谈判 谈判寻求双赢 谈判要科学与艺术兼顾 成功的谈判者三要件第二章 谈判发生的条件 僵局，谈判之钥 小题大做制造僵局 结盟使弱者反成强者 强者如何反击 只靠一方无法解决僵局 谈判的吸引力 了解对方的“需”与“惧”第三章 你是强者还是弱者 惩罚对方的能力 承受惩罚的能力 法理站在哪一边 时间站在哪一边 造成事实耍赖到底 操纵对方的认知 运用“报酬”妙处不尽 信息的战争 十种权力，十种战术第四章 如何准备谈判 决定自己到底要什么 决定哪些人上谈判桌 黑脸白脸好配套 知法识法更胜一筹 议程排列巧妙尽在其中 选择合宜的谈判时间第五章 谈判与情报 怎样搜集情报 小心情报也有盲点 切莫误判肢体语言 叫停的技巧 如何“给”人家情报 选择“说谎”不女口选择“沉默”第六章 让步的艺术 底线在哪里 让步也要讲技巧 出其不意地主动让步第七章 锁住自己 锁住自己守住阵势 伤害自己也是战术 小心使用“抽象议题”突破“双锁”僵局第八章 谈判战术的原则 洞悉谈判的最高原则 提高对方对“远景”的期待 黑脸为什么叫停 收尾的技巧第九章 推动谈判与结束谈判 推拉之间完成谈判 不同的收尾法 透视谈判者的个性类型 强者的最后让步第十章 谈判与文化 文化影响谈判行为 参考国外研究 国外范例未必适合移植 各国人谈判行为互异 中国人的谈判模式 四种途径与态度

<<谈判圣经>>

编辑推荐

本书是台湾地区谈判大师刘必荣谈判系列丛书中最完备的一本书。书中详尽阐述了商务谈判的基本原则和技巧，对谈判工作者提供了很有价值的参考。

<<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>