

<<决战谈判桌>>

图书基本信息

书名：<<决战谈判桌>>

13位ISBN编号：9787805065649

10位ISBN编号：7805065640

出版时间：1997-11

出版时间：内蒙古文化出版社

作者：叶柏廷著

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>

## <<决战谈判桌>>

### 内容概要

一讲到谈判，你想到的是两岸事务协商、中美经贸谈判，还是中东的和平稳定。

难道只有政治圈也商场上才用的到谈判？

你可能没有想到，谈判发生在我们周围、俯拾皆是。

不论是员工要求加薪、父母教养子女、民众争取权益，懂一点谈判技巧可使事情顺利进行，圆满解决

。

## <<决战谈判桌>>

### 书籍目录

- 序/一场成功的谈判
- 导论--冲突的赢家
- 第一部 谈判
- 第一章 零和与整合的谈判
- 第二章 大胆开口、要的更多
- 第三章 耐心和定力
- 第四章 时间
- 第五章 权力
- 第六章 资讯和情报
- 第七章 僵局
- 第八章 厚黑谈判法
- 第九章 退路-最佳替代方案
- 第十章 立场与利益的谈判
- 第十一章 美好的结局
- 第二部 策略性谈判与游戏理论
- 第十二章 威胁
- 第十三章 策略性行动及威胁的可信性
- 第十四章 两难困境
- 第十五章 资廖的策略性运用
- 第十六章 自私和合作

<<决战谈判桌>>

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>