

<<精妙谈判技巧>>

图书基本信息

书名：<<精妙谈判技巧>>

13位ISBN编号：9787806467367

10位ISBN编号：780646736X

出版时间：2005-2-1

出版时间：上海文化出版社

作者：杨志歧

页数：174

字数：90000

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>

<<精妙谈判技巧>>

内容概要

学会谈判艺术，是人生的一项必修课。

美国著名谈判家赫伯·柯汉也说：“现实世界是一张巨大的谈判桌，每个人都可能成为谈判者。” 无论你进行生活的交际，或工作的交涉，商务或公事的洽谈，军事的或非军事的磋商，有哪一样不是在进行人生的谈判呢？

本书以生动而又简洁的言辞，揭示谈判的过程与方法、谈判的资讯与决策、谈判的风格与礼仪，从古今中外谈判高手的宝库中采撷种种谈判智慧，发掘无数机妙横生的机理，足供我们在各种谈判场合中借鉴和效法。

<<精妙谈判技巧>>

书籍目录

主编荐言第一章 准备阶段 国之大事 存死之道 知己知彼 百战百胜 有备而战 虞者必胜 上下同欲 目标一致 先知后谋 了解对手 择人任势 委任高手 文事武备 武事文备 以智斗智 以谋胜谋 把握时机 伺机进击 优选地点 反客为主 运筹帷幄 决胜千里 把握全局 舌战群雄 以假示真 想法变换 笑里藏刀 举重若轻第二章 开局阶段 全胜思想 双赢哲学 求之于势 制造氛围 有礼有乐 心理相容 多算必胜 巧妙发问 正合奇胜 机智巧答 以迂为直 拒绝宜婉 经正纬成 以理服人 十则围之 五则攻之 杂于利害 兼顾得失 兵贵神速 商贵为先 兵机贵密 商情忌泄 纵横驰骋 大开大合第三章 磋商阶段 上兵伐谋 以谋胜谋 因势利导 战胜不复 攻心为上 智取为高 鱼饵兵 让利利谈 投其所好 假途灭虢 欲擒故纵 欲取先予 声东击西 乱中取胜 顺手牵羊 兼收并蓄 将计就计 后发制人 隔岸观火 从中渔利 明修栈道 暗渡陈仓 攻其弱点 无往不胜第四章 签约阶段 天下相共 利益求同 战胜不易 守胜更难 一言九鼎 诚信为本 主客错位 逆向思维 目标激励 望梅止渴 兵道有诡 谈说有诈 虚者虚之 奇而复奇 瞒天过海 谈说调皆 请将激将 促谈谈成 居安思危 求成防败 践墨随敌 造势定性 长袖善舞 多钱善贾

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>