

<<完全谈判手册>>

图书基本信息

书名：<<完全谈判手册>>

13位ISBN编号：9787806975398

10位ISBN编号：780697539X

出版时间：2005-8

出版时间：海天出版社

作者：赵永秀

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>

## <<完全谈判手册>>

### 内容概要

本书简明扼要，透彻地阐述谈判的一些本要素，环节和原则，以使读者了解谈判的基本知识，通过系统介绍谈判活动的方案拟订、信息收集及谈判小组组建，使读者了解谈判前应做的各项准备工作；通过分析大量经典谈判案例中所运用的谈判战术及策略，以使读者掌握谈判所需的技巧、方法。同时，在每章结束后，为了适应实际工作的需要，笔者又选编一些自我评估的测验试题，以期进一步增强读者的谈判意识，树立正确的谈判观念。

本书不仅适合作教材和参考书籍，同时还可供政府、经济、外贸、企业管理人员和营销人员阅读。

<<完全谈判手册>>

书籍目录

第一章 谈判概要 第一节 谈判的三个环节 环节一：谈判准备阶段 环节二：正式谈判阶段  
环节三：谈判结速阶段 第二节 谈判的五个要素 第三节 谈判的六个原则 第四节 优秀谈  
判者的三个基本素质第二章 谈判准备 第一节 拟打谈判方案 第二节 收集谈判信息 第三节  
组建谈判小组 第四节 做好物质准备 第五节 做好心理调适第三章 谈判策略 第一节 谈判开  
始：展开战势 第二节 谈判中间：胜利在望 第三节 谈判结速：收兵回营第四章 谈判艺术 第  
一节 语言艺术 第二节 礼仪礼节第五章 谈判技巧 第一节 说服对手的技巧 第二节 打破僵  
局的技巧 第三节 应对威胁的技巧 第四节 拒绝对手的技巧 第五节 应付不同性格对手的技巧  
第六节 应对不同谈判地位的技巧第六章 谈判应对 第一节 应对不同类型的谈判 第二节 与  
不同国家人的谈判附录 谈判英语 一 日常用语 二 专业英语 三 常用术语

## <<完全谈判手册>>

### 媒体关注与评论

书评你完全理解谈判概要吗？

你做好谈判的准备了吗？

你会运用谈判策略吗？

你懂重谈判时的艺术吗？

你的谈判技巧如何？

你能应对不同的谈判对手吗？

从《完全谈判手册》中，你可以找到自己满意的答案。

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>