

<<请坐好商量>>

图书基本信息

书名：<<请坐好商量>>

13位ISBN编号：9787810366243

10位ISBN编号：7810366246

出版时间：2003-8-1

出版时间：汕头大学出版社

作者：李经康

页数：157

字数：128000

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>

<<请坐好商量>>

内容概要

《请坐好商量》是第一本不谈理论，完全讲求实用，为中国人量身打造的谈判书籍。作者从多年来所累积的丰富销售经验中，萃取出人人可以受用的老中式谈判精华，告诉你如何分辨中国人说“是”就是“不是”，“完全的称赞”其实是“完全的拒绝”，以及“弃车保帅”、“穷兵莫追”、“以退为进”等谈判技的灵活运用，并教你熟练操作“观心术”，除了可以正确解读高阶人士的谈判密码外，还可借以改善自己的谈判技巧与人际关系，让你在尔虞我诈、利益导向的社会里，无往不利！
出奇制胜！

<<请坐好商量>>

作者简介

李经康，一个年纪很轻、学历很低、所得很高的新人类。
和一般新人类不同的是：人家白天摆谱、他白天摆摊，人家晚上打混、他晚上打拳，人家24岁为自己管饭、他17岁为家人买单，人家为钱推销、他把行销变钱。

基本资料：祖籍湖南，1967年生。
学历：东方工商“社会大学”推

<<请坐好商量>>

书籍目录

曾仕强教授序 中国人的点头，博大精深平鑫涛先生序 不断向前跑的人自序 请坐好商量智慧篇
老中共同的性格弱点 谈判要戒急用忍 博大精深的点头学 匹夫无罪，怀璧其罪 老中谈判很“老庄”？

形兵之极，至于无形 由小看大，从小费谈起行动篇 谈判也要“难得糊涂”？

有钱人不拘小节，但拘小钱 “有关系”就“没关系” 一半靠听力，一半靠默契虚实篇 “阴阳语言”的虚实 满足杀价快感的学问 高手过招以“德”服“术” 决胜千里在“德术”之间 围师遗阙的平衡谈判策略篇 买卖靠认识，认识吃厝内 道理放两边，伦常摆中间 以退为进的谈判策略
情理法乎？

法理情乎？

谈生意与走江湖

<<请坐好商量>>

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>