

<<致胜奇谋>>

图书基本信息

书名：<<致胜奇谋>>

13位ISBN编号：9787810553728

10位ISBN编号：7810553720

出版时间：1999-5

出版时间：西南财大

作者：杰夫瑞

页数：282

字数：189000

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>

<<致胜奇谋>>

内容概要

本书内容包括：制定双胜谈判策略，确立恰当谈判步骤，增强谈判实力技巧，克服谈判沟通障碍警惕常见谈判误区，辨识对方真实意图，巧对谈判分歧冲突，劣势谈判获胜妙法。

<<致胜奇谋>>

书籍目录

第一章 引论与西方人谈生意的文化背景

第二章 基本概念

第三章 谈判的技巧

第四章 讨价还价的策略

第五章 培养谈判素质

第六章 驾驭谈判进程

第七章 考虑竞争

第八章 怎样克服障碍

第九章 团体谈判

第十章 其他一些需考虑的问题

第十一章 总结

第十二章 关键词汇参考

<<致胜奇谋>>

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>