

<<谈判学精要>>

图书基本信息

书名：<<谈判学精要>>

13位ISBN编号：9787811222401

10位ISBN编号：781122240X

出版时间：2008-1

出版时间：东北财经大学

作者：[美]罗伊·J.列维

页数：294

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>

## <<谈判学精要>>

### 内容概要

本书的三位作者均为目前在美国和加拿大大学讲授谈判学课程的顶尖级教授，无论在理论还是实践上都对谈判的形式和内容有精辟的论述和分析。

本书采用循序渐近、图和案例相结合的方法，对谈判的基本原理、过程、框架、谈判者的特征、跨文化的谈判过程以及冲突的解决等问题进行了透彻的阐述。

本书不仅可以作为一学期的谈判学教材，也可以用作政府公务人员及企业人士的培训用书。

<<谈判学精要>>

作者简介

Roy J. Lewicki is the Dean's Distinguished Teaching Professor and Professor of Management and Human Resources at the Max M. Fisher College of Business, The Ohio State University. He has authored or edited 24 books, as well as numerous research articles. Professor Lewicki has served as the president of the International Association of Conflict Management, and received the first David Bradford Outstanding Educator award from the Organizational.

<<谈判学精要>>

书籍目录

第1章 谈判的特征第2章 对立型谈判的战略和技术第3章 合作型谈判的战略、战术第4章 谈判：战略和计划第5章 感知、认知和情感第6章 交流第7章 发现和利用谈判杠杆第8章 谈判中的道德规范第9章 谈判中的关系因素第10章 多方团体和组织第11章 全球性及跨文化的谈判第12章 谈判实践参考文献索引

<<谈判学精要>>

编辑推荐

<<谈判学精要>>

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>