

<<砍价技巧>>

图书基本信息

书名：<<砍价技巧>>

13位ISBN编号：9787880822731

10位ISBN编号：7880822739

出版时间：1900-01-01

出版时间：中国科技音

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>

<<砍价技巧>>

内容概要

谈判，是实力、智慧与耐力的较量，是为了争取到最大利益而与对方进行的博弈。

掌握砍价技巧，就能在商务谈判中如鱼得水。

然而，如何选择合适的谈判时机与对象呢？

怎样掌握议价的技巧与方法？

如何优先掌控谈判节奏？

如何有效运用BATNA和决策树？

……本节目通过古今中外大量的谈判故事和案例，以及专家亲自参与的谈判实践，为我们讲述了砍价技巧。

掌握并运用好砍价技巧将使你在谈判中获得主动权，并为你的企业带来最大收益。

本教材特点：本教材通过古今中外大量的谈判故事和案例，以及专家亲自参与的谈判实践，为我们讲述从开价到让价、从陷入僵局到打破僵局等谈判环节的砍价技巧，具有很强的实用性和可操作性，适用于各大中小企业、公司的经理人士。

<<砍价技巧>>

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>