

《談判氣勢》

图书基本信息

书名：《談判氣勢》

13位ISBN编号：9789576864568

10位ISBN编号：9576864569

出版时间：2004年12月01日

出版社：漢欣文化

作者：內藤誼人

译者：彭春美

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《談判氣勢》

內容概要

「我們要如何表現出最強的自己？要如何在心理上壓制住對手？」

無論是詭譎多變的商場競爭，或是人際關係複雜的職場生涯，只要靈活運用Power Play，上演一齣完美的表演，相信成功的商業談判勢在必得。

本書是前作《氣勢對決》的姊妹篇，收錄了許多振奮自己內心的心理技巧，可說是Power Play的實踐版，作者以《氣勢對決》中所遺漏的資料和資訊為基本，並使用科學資料作為根據，更進一步打開Power Play的世界。這些都是更具實踐性、可應用的東西，在各種商業場合都能加以使用。本書更進一步告訴讀者，對於別人的Power Play該做出怎樣的反擊，以及如何從肢體語言看透對方，在實踐Power Play的同時，提升自己的Power，進而在心理上戰勝對方。相信當你讀完本書時，已經蛻變為最強的商業人了。

《談判氣勢》

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:www.tushu000.com