

《谈判人》

图书基本信息

书名：《谈判人》

13位ISBN编号：9787119020921

10位ISBN编号：7119020927

出版时间：1999-10

出版社：外文出版社

作者：(英)盖文.肯尼迪

页数：246

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

《谈判人》

作者简介

书籍目录

目录

前言

导论

第一部分引文

什么是不同谈判风格的基础？

如何对付顽固的谈判对手？

如何对付隐藏的进攻型谈判者？

操纵计策的作用

第二部分 词条汇释（A ~ Z）

第三部分 附录

1. 谈判 训练资料

2. 音像材料一览表

3. 专业化的顾问和施训人

4. 推荐读物

中文索引

《谈判人》

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