

《如何有效谈判》

图书基本信息

书名：《如何有效谈判》

13位ISBN编号：9787811220346

10位ISBN编号：7811220342

出版时间：2007-4

出版社：东财大

作者：大卫·奥利弗

页数：227

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

《如何有效谈判》

内容概要

《如何有效谈判》这本书主要关注了实现有效谈判的关键原则，以及提高商业绩效和改善商业关系的要点。它为读者提供了非常实用的谈判技巧、谈判工具和谈判方法，是读者能够在谈判中获得最佳的利益。经过完全的修订和更新，本书的内容涉及谈判过程的方方面面，具体包括：如何定位购买信号；如何处理僵局；谈判策略和对策；如何交易或洽谈条件；有效谈判者的特点：确定决策制定者；如何作出让步；如何增强自己的权威。

这本基础的循序渐进的谈判指导书能够帮助读者在每一次谈判中获得双赢的结果，即既能够在谈判中获得最大的收益，又能与谈判对方保持良好的合作关系。

《如何有效谈判》

作者简介

作者：(英)大卫·奥利弗 译者：吴迅捷 李雪 刘宏玉

《如何有效谈判》

书籍目录

1 定义了解谈判了解什么不是谈判双赢2 计算成本 投入 目标 战略 策略3 六个关键因素 准备 排练 描述立场 提议 洽谈条件 达成协议4 介绍性评论 不确定性困境 避免不妥协的态度 理解期望 不要在一开始就接受对方开出的条件 我们的想法决定我们采用的谈判方法.....5 增强权威性6 策略与对策7 可谈判的变量,或可交换的让步8 让步的规则9 寻找可谈判变量10 处理僵局11 问题,问题,问题12 对方的权威性13 事后反悔可以终止交易14 强硬还是有效15 该做的和不该做的16 三个具体的技巧17 最后的话附录

《如何有效谈判》

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