

《談判致富:從商業交涉到市場殺》

图书基本信息

书名：《談判致富:從商業交涉到市場殺價的談判技》

13位ISBN编号：9789861570204

10位ISBN编号：9861570209

出版时间：2004年11月23日

出版社：麥格羅希爾

作者：彼得.溫

译者：王采欣

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

《談判致富:從商業交涉到市場殺》

內容概要

在我們的生活中幾乎沒有什麼事不會牽扯到談判，看過本書這套令人驚豔的新談判方法之後，你將發現身邊處處都是賺錢的大好機會。

本書將教你如何每天的採購行為中使用談判技巧，藉由學習這些全世界通用的談判手段做自我投資，你將成為少數知道如何說服別人，用極為優惠的折扣把你想要的東西雙手奉上的人 - - 很多時候甚至完全免費，你一毛錢都不用出。公認的談判大師彼得·溫克將告訴你：

| 36招談判撇步，可以讓你立刻派上用場。

| 5招最不道德、可能被用來對付你的談判招數。

| 在和談判高手過招時如何反將對方一軍。

| 11個在談判時保持溝通順暢的訣竅。

| 造成談判衝突的8大主因，如何在一開始就避免衝突。

| 如何看出對手在說真話還是在虛張聲勢。

| 爭取高薪、加薪和其他公司福利的技巧。

本書是為一般消費大眾與商業人士所設計的，不管你是談判新手還是沙場老將，都能成為在協商中獲勝、並因此而致富的談判高手。

《談判致富:從商業交涉到市場殺》

作者簡介

彼得·溫克Peter Wink

溫克是管理與行銷顧問公司Promoter Extraordinaire的總裁暨創辦人，他服務過的客戶包括全美各大企業，並曾成功談判過數百件大大小小、各式各樣的交易。

《談判致富:從商業交涉到市場殺》

書籍目錄

導論

第一章 踏上致富之路的第一步

第二章 談判時的心態建立

第三章 蒐集資料

第四章 贏得對方信任

第五章 有效溝通的威力

第六章 有效溝通的訣竅

第七章 衝突管理

第八章 成功談判者的特質

第九章 成為一個真正的贏家

第十章 地點與肢體語言

第十一章 交涉金錢以外的條件

第十二章 36個特殊談判技巧

第十三章 面對不道德的談判技巧

第十四章 運用你的力量與影響力

第十五章 關於薪資、升遷、福利等職場上的談判

第十六章 以物易物

第十七章 人際關係技巧

額外贈送I：員購折扣

額外贈送II：零售折扣

《談判致富:從商業交涉到市場殺》

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