

《談判技巧手冊》

图书基本信息

书名：《談判技巧手冊》

13位ISBN编号：9789573216681

10位ISBN编号：957321668X

出版时间：1992年09月16日

出版社：遠流

作者：Gavin Kenned

译者：蔡宗揚

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

《談判技巧手冊》

內容概要

本書作者為國際知名的談判大師，他歸納多年的談判經驗，將談判分為：準備、辯論、暗示、提議、配套、議價、結束、簽署，五個階段，並以此做為本書架構，詳述每階段的特色。進行技巧，常犯錯誤等，是一本實務重於理論談判書。

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