

《每天懂点谈判心理学》

图书基本信息

书名：《每天懂点谈判心理学》

13位ISBN编号：9787518001837

出版时间：2014-2-1

作者：舒雪冬

页数：302

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

《每天懂点谈判心理学》

内容概要

社交过程中谈判无处不在，职场谈薪、生活买卖、商务合作等，都是最基本的谈判情景。本书从挖掘对方需求、看懂对方心思、博得对方信任、巧妙说服他人、把握决策时机等谈判心理和谈判语言技巧两大方面，结合生动的案例，为读者提供优势谈判的指南。无论你的谈判对手是房地产经纪人、汽车销售员、保险经纪人，还是同事、上司、朋友或生意伙伴，你都能从本书中汲取谈判的积极建议，成为谈判的大赢家。

《每天懂点谈判心理学》

作者简介

舒雪冬，男，1978年出生，河南遂平人。2004年毕业于郑州大学，现于河南城建学院工作，管理学硕士学位，馆员职称，对谈判心理学有较深的研究，发表论文数篇。

《每天懂点谈判心理学》

精彩短评

1、“不管一个人说得多好，你要记住，当他说得太多的时候，终究会说出蠢话来。”

“当对方的心里一直牵挂着那欲言又止的诱惑，他就会为了别的事情松口，这就是微妙的心理策略。”

2、kindle电子书

3、40%，读不下去了，甚至不如知乎好的一篇帖子。要现实的案例才好吧。

4、在今天的尾巴上读完一本书

5、前几年买的，现在再看，太浅了。随手翻翻。

6、都是大白话，不过有些应该还是没有经过考证的。

《每天懂点谈判心理学》

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