

《商务沟通》

图书基本信息

书名：《商务沟通》

13位ISBN编号：9787504555137

10位ISBN编号：7504555134

出版时间：2006-4

出版社：第1版 (2006年4月1日)

作者：约翰·C·里奇 (John C. Ritchie)

页数：138

译者：刘颖

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

《商务沟通》

内容概要

《商务沟通》是管理技能提升系列教材系列之一。

《商务沟通》

书籍目录

第1章?需求开发 解决方案提供者 一般解决方案提供者 具体解决方案提供者 需求开发 人
组织 需求开发步骤 目的 问题汇总 进度表 领导技能 需求开发策略 文字描述 收尾第2
章?谈判 人 情感型的人 说客型的人 严谨型的人 实干型的人 情感型的人对说客型的人
情感型的人对严谨型的人 情感型的人对实干型的人 情感型的人对情感型的人 说客型的人对严
谨型的人 说客型的人对实干型的人 说客型的人对情感型的人 严谨型的人对实干型的人 严谨
型的人对情感型的人 严谨型的人对说客型的人 严谨型的人对严谨型的人 实干型的人对情感型
的人 实干型的人对说客型的人 实干型的人对严谨型的人 实干型的人对实干型的人 谈判步骤
情感型的人与步骤 说客型的人与步骤 严谨型的人与步骤 实干型的人与步骤 谈判步骤 自然影
响 驾驭谈判会议 心理影响 谈判策略 谈判中运用文字描述 个人问题影响策略 定义未知框
协商界限 谈判目标 隐藏议程 回顾 措辞 着装 声调 肢体语言 情感影响 应确定决
策的意义 有决定有行动 倾听 立场影响 态度 价值 跳过需求开发进行谈判 问题谈判者
收尾 第3章?陈述附录A附录B

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