

《交涉的技巧》

图书基本信息

书名：《交涉的技巧》

13位ISBN编号：9789861676760

10位ISBN编号：9861676767

出版社：小倉書房

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

《交涉的技巧》

內容概要

「你想不想去開發子公司？這是別人都不知道的事喔！」 「付錢？別開玩笑了！」你們產品有缺點，我要退貨！」 這時你該如何回答？接著應該進行怎樣的交涉？生意就是一連串交涉。交涉是否成為對自己有利的展開，將使你的人生改變。所謂「交涉」，應該是「雙方擁有各自的慾望，盡可能談出對自己有利之結果的說話方式。」 處理與顧客或公司間的協商、收取貨款、索賠處理等公司外的交涉持續失敗時，最後可能被解僱。面對與上司相處、對部下指示、對同事和部課間的調整等公司內的交涉，如果不能長久持續，成果可能被奪走，或是必須承受過重的工作壓力，也是無法避免的現實。上司或顧客們會愛護或擊垮你、是否能順利升職及加薪等，大都與自己的交涉能力有關。不僅做生意，購買車輛或住宅，需要拜託他人時，一定需要交涉能力，甚至連求婚也是一種交涉。《交涉的技巧》之內容即濃縮了各種交涉的實戰技巧。書中列舉全項目及具體例之說明。只要閱讀這些例子，你就可以了解---「原來因為少說這句話而失敗！」、「如果知道這種作法，一定能獲勝……」 交涉技巧就好像閱讀或車輛的駕照，是人生的基本技術。如果能掌握這些技巧，則光看電視播報的新聞，會知道「財團發言的真意在此」、「經濟部的真心話隱藏在此」、「業界最大的目標在此」等，就能培養判斷力，反映在自己的交涉能力上。

《交涉的技巧》

编辑推荐

《交涉的技巧》鐵定讓對方說YES的101則說話技巧。

《交涉的技巧》

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