

《谈判学精要》

图书基本信息

书名：《谈判学精要》

13位ISBN编号：9787811222401

10位ISBN编号：781122240X

出版时间：2008-1

出版社：东北财经大学

作者：[美]罗伊·J.列维

页数：294

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

《谈判学精要》

内容概要

《谈判学精要》

作者简介

Roy J. Lewicki is the Dean's Distinguished Teaching Professor and Professor of Management and Human Resources at the Max M. Fisher College of Business, The Ohio State University. He has authored or edited 24 books, as well as numerous research articles. Professor Lewicki has served as the president of the International Association of Conflict Management, and received the first David Bradford Outstanding Educator award from the Organizational.

《谈判学精要》

书籍目录

第1章 谈判的特征第2章 对立型谈判的战略和技术第3章 合作型谈判的战略、战术第4章 谈判：战略和计划第5章 感知、认知和情感第6章 交流第7章 发现和利用谈判杠杆第8章 谈判中的道德规范第9章 谈判中的关系因素第10章 多方团体和组织第11章 全球性及跨文化的谈判第12章 谈判实践参考文献索引

《谈判学精要》

精彩短评

- 1、在读~~~不过我比较喜欢美国人的写作方式，不像中国人，写个东西必有“绪论，研究对象，研究方法……”条条框框。~~
- 2、书的外包装及目录都是中文的，可翻开一看，内容全是英文，根本看不懂。刚拿到手就退了。
- 3、实在不知道是英文的，不过内容可以
- 4、书很好，可是买到英文版的，看不懂。
- 5、除了目录和摘要，基本都是英文，一本书中推荐购买的，但是不适合非双语学习者，买家要考虑仔细。
- 6、学校要上这个课，外教指定的这个教材，还不错，正版！
- 7、这本书是老师要求的上课用的教材，内容还是比较充实的
- 8、不错啦~

《谈判学精要》

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