

《谈判的101个误区》

图书基本信息

书名：《谈判的101个误区》

13位ISBN编号：9787801478139

10位ISBN编号：7801478134

出版时间：2003-3

出版社：企业管理出版社

作者：麦迪

页数：308

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

《谈判的101个误区》

内容概要

《谈判的101个误区》内容简介：谈判是企业间进行相互沟通、交往、交易必不可少的活动方式，而且正在随着商品经济的发展而发展变化着。传统的自利型谈判模式已被人们所抛弃，现代的互惠型谈判模式已被广泛采用。一场成功的谈判，每一方都是胜利者，绝不是“一边倒”的交易，而是利益均沾、双方互惠的欢喜结局。同时，谈判又是双方在寻求共同利益和各自利益的合作中展开的竞争。通过竞争求大同存小异而达成协议，求得统一。

《谈判的101个误区》

书籍目录

- 1 任由对方挑选谈判地点
- 2 在约定的谈判时间迟到
- 3 在谈判中只顾自己叙说
- 4 忽视谈判中具有决定权人物的意见
- 5 在谈判中死守既定方案,不善变通
- 6 谈判时有问必符号,和盘托出
- 7 不做丝毫让步
- 8 忽视谈判议程的作用
- 9 谈判时快言快语,不给自己争取思考时间
- 10 求成心切,不给对方留时间思考
- 11 根据臆想作谈判的决策
- 12 谈判时,盲目推销自己的观点
- 13 把谈判目标设置得过低
- 14 轻视谈判现场的布置
- 15 参加谈判时着装随便

.....

《谈判的101个误区》

编辑推荐

《谈判的101个误区》精选出101个在企业活动中最容易出现的谈判误区，使用通俗的语言列举失败的案例，运用科学的理论分析其错误根源，以简捷明确、切实可行的方法指引你避开误区，让你为企业追求到更大的利润。应该说，它是你致胜的必备武器之一。

《谈判的101个误区》

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