

《你也能成为谈判高手》

图书基本信息

书名：《你也能成为谈判高手》

13位ISBN编号：9787213029974

10位ISBN编号：7213029975

出版时间：2005-3

出版社：浙江人民出版社

作者：(美)彼得·斯塔克等著、彭树林译

页数：223

译者：彭树林

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

《你也能成为谈判高手》

内容概要

尽管出色的谈判家在谈判中据理力争，他们中的绝大多数却都会给人留下公正和值得信赖的印象。如果你具备这些品质，一次谈判后别人就会愿意再次与你谈判。《你也能成为谈判高手》将为你提供双赢谈判家的技巧和工具，使你能够建立长期且有效的合作关系，并使建立关系的双方都成为谈判中的赢家。

《你也能成为谈判高手》

作者简介

彼得·斯塔克 Peter Barron Stark & Associates有限公司董事长，主要业务是对收购专家、销售专家以及其他企业领导进行谈判技巧的培训。一年中有一百天以上在世界各地进行讲学，已在成千上万的学员接受了他的培训。兼有国际司仪协会颁发的“优秀演说家”和全美演说家协会的CSP

《你也能成为谈判高手》

书籍目录

前言 第一部分 谈判高手 什么是谈判 谈判是结果的四种要能 三个关键因素：时间、信息与力量 提问的技巧：如何发现对手的需要 听的技巧：通往成功谈判的万能钥匙 话语之外的行为：谈判语言 在谈判中建立信任 鲨鱼、鲤鱼还是海豚：谈判对手类型 谈判风格的作用 做好谈判的准备 第二部分 101条通向成功的谈判策略 后记

《你也能成为谈判高手》

精彩短评

1、实在太差的一本书,都是废话,没有一条能用的上,里面写的东西小学生都会做到,浪费金钱.

《你也能成为谈判高手》

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