

《谈判实务》

图书基本信息

书名：《谈判实务》

13位ISBN编号：9787115118820

10位ISBN编号：7115118825

出版时间：2004-1

出版社：人民邮电出版社

作者：(美国)罗伊·列维奇等著、万勇译

页数：344

译者：罗伊·列维奇

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

《谈判实务》

内容概要

本书主要内容包括谈判实质，谈判步骤，对立型谈判的战略和策略，融合型谈判的战略和策略交流感知和认识误差，发现和利用谈判杠杆，商业谈判中的道德规范，全球性的谈判，如何应对困难的谈判。全书揭示了商务谈判及谈判心理学的主要概念和理论，阐明了谈判个体间和团体间冲突解决的原理及方法，以简洁的叙述使读者了解谈判的核心内容。并附有大量兼具实用性和可读性的最新案例和最新媒体资料。

《谈判实务》

作者简介

罗伊·列维奇，美国俄亥俄州立大学马克斯·弗希尔商学院院长，著名教授，因为对谈判和冲突解决领域的独特贡献而荣获了组织行为教育团体授予的第一届大卫·布拉德福卓越教育奖。列维奇教授还获得了俄亥俄州颁发的数项教育奖项，并被授予达特茅斯港口学院和乔治敦大学的

《谈判实务》

书籍目录

第一章 谈判的特征

乔·卡特和苏·卡特

谈判概述

谈判或议价形势的特点

相互依存

相互协调

相互依存与理解

冲突

《谈判实务》

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