

《谈判兵法》

图书基本信息

书名：《谈判兵法》

13位ISBN编号：9787806548943

10位ISBN编号：7806548947

出版时间：2005-4-1

出版社：

作者：刘必荣

页数：240

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

《谈判兵法》

内容概要

《谈判兵法》以《孙子兵法》为本，根据讨论的主题，带进《匈奴兵法》、《蒙古兵法》和日本的《五轮书》，讲述了将各类兵法运用到谈判过程中的技巧。

《谈判兵法》

作者简介

刘必荣教授，精品学习网特邀请顾问，福建福州人，一九五七年生于台北。

刘教授专研谈判理论，并致力于谈判观念与谈判艺术的推广。1988年开始，在各民营企业主持谈判研讨会，并为外交部、海基会、经济部定期讲授谈判课程。1990年，成立和风谈判学院，针对政府与民间

《谈判兵法》

书籍目录

- 1 谈判是诡道，还是仁道？ 兵者，诡道也
 - 2 如果不战就能屈人之兵，那还谈不谈？ 抚平冲突
 - 3 速战还是久战？ 期待与时间的关系
 - 4 都是《孙子兵法》，谁会赢 不可胜在己，可胜在敌
 - 5 谈判有没有高手 善战者胜于易战者
 - 6 该竞争还是闪避？ 谈判前的第一个思考
 - 7 该凶还是该温和？ 庙算的矩阵分析
 - 8 你真的知道老板要你去谈什么吗？ 上下齐心的艺术
 - 9 你要投到谁的阵营？ 孙子的评估模型
 - 10 不怕一万，只怕万一 智者之虑必杂于利害
-

《谈判兵法》

精彩短评

- 1、这是一本好书，值得商界人士拜读。
- 2、读完书后收获很多，也学到不少新内容。
- 3、蛮不错的，有点薄的呢
- 4、不错内容和包装都挺好！挺喜欢！
- 5、书还好。这次配送速度超快
- 6、书是好书，值得一看，需要的可以买来看一下
- 7、俺是个外贸业务员，不看罗杰·道森的书却看刘教授的书。此书我经常看，出差和上班我都带在身上，已经是一本离不开身的工具书，刘教授本身就是研究孙子兵法的学者，而我也非常喜欢孙子兵法。建议买罗宾的书还不如买刘教授的书划算，而且好多例子和兵法都非常适合中国的销售去用，我记得里面有很多战术非常有用，譬如兵者，诡道也，故能而示之不能，用而示之不用，近而示之远，远而示之近。看完很有感慨，也弥补了在谈判上面的不足。
- 8、所谓兵法，不是随手可以拈来的。需要时间琢磨。不如那本100个锦囊那本书，可现学现卖：)
- 9、书外观一般，价钱便宜
- 10、准备看完这书去菜市场练练
- 11、很多经验之谈
我比较喜欢案例
非常多谈判技巧要学的
- 12、玩的是文字组合，没有自己的思想，这样的书还是不要您宝贵的浪费时间了。我花了5分钟就“看”了，“玩”了，想看谈判类的，强烈建议看罗杰·道森的吧！
- 13、这是大道，留待后看。
- 14、谈判同兵法结合，谈得很好。

章节试读

1、《谈判兵法》的笔记-第1页

归师勿竭 围师必阙

《谈判兵法》

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