

《商务谈判技巧》

图书基本信息

书名：《商务谈判技巧》

13位ISBN编号：9787115182180

10位ISBN编号：7115182183

出版时间：2008-7

出版社：人民邮电出版社

作者：安妮·劳斯

页数：155

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

《商务谈判技巧》

内容概要

书籍目录

- 1 Introduction to this book
- Part One: Phases
- 2 Phases of negotiation
- 3 Preparation
- 4 Establishing rapport
- 5 Discussion: starting the negotiation
- 6 Proposals
- 7 Bargaining
- 8 Reaching settlement
- 9 Questions and answers
- Part Two: Approach
- 10 Approaches to the negotiation
- 11 Body language
- 12 Rapport
- 13 Culture
- 14 Diplomatic language
- 15 Handling problems
- Part Three: Evaluation
- 16 Preparing for a negotiation
- 17 Cross-cultural checklist
- 18 Evaluating your performance

精彩短评

1、123456789，好好好

《商务谈判技巧》

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