

<<谈判>>

图书基本信息

<<谈判>>

内容概要

谈判，ISBN：9787111148821，作者：（美）理查德·吕克（Richard Luecke）著；冯华译

<<谈判>>

书籍目录

导言

第1章 谈判类型 达成交易的多种途径

第2章 四个基本概念 起点

第3章 谈判准备 完成交易所需的九个步骤

第4章 谈判桌上的策略 如何使谈判顺利进行

第5章 常见的策略性提问 相应的答案

第6章 达成一致的障碍 如何确定并克服这些障碍

.....

附录 谈判中有益的执行工具

注释

术语表

延伸阅读

顾问与作者

译者后记

<<谈判>>

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:<http://www.tushu007.com>