

<<谈判就这几招/白领丛书>>

图书基本信息

书名：<<谈判就这几招/白领丛书>>

13位ISBN编号：9787215047235

10位ISBN编号：7215047237

出版时间：1900-01-01

出版时间：河南人民出版社

作者：冯德连,管州编著

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>

<<谈判就这几招/白领丛书>>

内容概要

本书内容包括：并不神秘：揭开销售谈判的面纱、一种双赢哲学：销售谈判就是分“蛋糕”、自我塑造：谈判者的心理准备、有的放矢：看、听、问、答、叙等。

<<谈判就这几招/白领丛书>>

书籍目录

并不神秘：揭开销售谈判的面纱
自我塑造：谈判者的心理准备
有的放矢：看、听、问、答、叙
灵敏反应：谈判的思维与诡辩
知己知彼：不打无准备之仗
良好的开端：谈判开局的技巧
焦点磋商：报价、讨价、还价
地雷阵：是布置，还是排除
退一步：给对方一个台阶
胜利在望：咬定青山不放松
附录：谈判者的心理测试

<<谈判就这几招/白领丛书>>

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>