

<<我的双赢谈判课堂>>

图书基本信息

书名：<<我的双赢谈判课堂>>

13位ISBN编号：9787313048042

10位ISBN编号：7313048041

出版时间：2008-1

出版时间：上海交大

作者：姜旭平

页数：100

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>

<<我的双赢谈判课堂>>

内容概要

本书为“为我的管理课堂”系列之19。

本书分两个部分：商务谈判概述以及商务谈判的技巧。

内容包括商务谈判的概念、商务谈判的实施步骤、谈判技巧的含义运用、不同情境中的谈判技巧。

本书可用作企业内部管理培训教材，也可供个人提升谈判能力阅读。

<<我的双赢谈判课堂>>

作者简介

Tim Ang, 1976年毕业于哈佛商学院, 获得MBA学位。
拥有35年管理咨询经验。

作为埃森哲公司在中国区的合伙人, Tim Ang参与了埃森哲(中国)公司的组建工作, 将埃森哲从1995年的30人发展到1998年超过100人的团队。
提供过咨询服务的行业包括: 制造业、零售业、保险业、政府机构、银行、海洋勘探等。

1998年至今, 担任马尼拉Aptima资源公司的首席执行官。

<<我的双赢谈判课堂>>

书籍目录

第一部分 商务谈判概述 第一单元 商务谈判的概念 第一课 商务谈判的概念 第二课 谈判的构成要素和基本原则 第三课 商务谈判的风格 第二单元 商务谈判的实施步骤 第一课 准备阶段 第二课 开局阶段 第三课 磋商阶段 第四课 终局阶段 第二部分 商务谈判的技巧 第三单元 谈判技巧的含义与运用 第一课 谈判技巧的含义 第二课 各个谈判阶段的技巧运用 第三课 不同形势下谈判技巧的运用 第四单元 不同情境中的谈判技巧 第一课 引起谈判对手兴趣的技巧 第二课 谈判的语言技巧 第三课 谈判中拒绝的技巧 第四课 处理僵局时的技巧 第五课 应对不同谈判者的技巧 附录一 案例分析参考 附录二 状态测试分析 附录三 21天能力提升计划

<<我的双赢谈判课堂>>

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>