

<<商务沟通>>

图书基本信息

书名：<<商务沟通>>

13位ISBN编号：9787504555137

10位ISBN编号：7504555134

出版时间：2006-4

出版时间：第1版 (2006年4月1日)

作者：约翰·C·里奇 (John C. Ritchie)

页数：138

字数：146000

译者：刘颖

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>

<<商务沟通>>

内容概要

??需求开发、谈判以及陈述，对于那些懂得要满足人们和各组织在逻辑和情感方面的要求并尊重运作时间限制所必需的技巧及过程的人而言，是一种艺术。

我们在飞速运转的世界中工作，常常经受不住诱惑，在人生的所有阶段找捷径而获取最后的结果。人们的可测精力集中时间从几年前的30分钟（一集电视连续剧的时间）缩短至现在的6~8分钟（两集电视剧之间的广告播放时间）。

实验证明，即使是专业的面试官在对条件良好的面试者进行面试时，在最初5秒钟内就会得出95%的印象分。

??为给人们及各组织策划恰当的解决方案，以满足他们在逻辑和情感方面的需求，开发需求的方方面面，了解不采取行动的后果，提供能够在很有限的时间内提高组织的品质的解决方案，都是至关重要的。

本书探讨的各方面将会有助于解决方案提供者、需求开发者、谈判者和陈述者提高工作效率并使他们的工作更有效。

在时间受到很大限制的条件下，了解组织和人的各方面情况、那些必需的技巧和适用的步骤，将会对最终结果起到决定性作用。

??本书旨在扩展已知领域，拓宽个人舒适状态区域，使人们认识到个人优势，意识到要进行自我能力提升。

这样，人们将能更加深刻地理解这一过程并能更好地进行自我管理，在个人生活及事业上取得成功。

<<商务沟通>>

书籍目录

第1章?需求开发 解决方案提供者 一般解决方案提供者 具体解决方案提供者 需求开发 人
组织 需求开发步骤 目的 问题汇总 进度表 领导技能 需求开发策略 文字描述 收尾第2
章?谈判 人 情感型的人 说客型的人 严谨型的人 实干型的人 情感型的人对说客型的人
情感型的人对严谨型的人 情感型的人对实干型的人 情感型的人对情感型的人 说客型的人对严
谨型的人 说客型的人对实干型的人 说客型的人对情感型的人 严谨型的人对实干型的人 严谨
型的人对情感型的人 严谨型的人对说客型的人 严谨型的人对严谨型的人 实干型的人对情感型
的人 实干型的人对说客型的人 实干型的人对严谨型的人 实干型的人对实干型的人 谈判步骤
情感型的人与步骤 说客型的人与步骤 严谨型的人与步骤 实干型的人与步骤 谈判步骤 自然影
响 驾驭谈判会议 心理影响 谈判策略 谈判中运用文字描述 个人问题影响策略 定义未知框
协商界限 谈判目标 隐藏议程 回顾 措辞 着装 声调 肢体语言 情感影响 应确定决
策的意义 有决定有行动 倾听 立场影响 态度 价值 跳过需求开发进行谈判 问题谈判者
收尾 第3章?陈述附录A附录B

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>