

<<商用口才-谈判老手>>

图书基本信息

书名：<<商用口才-谈判老手>>

13位ISBN编号：9787540208745

10位ISBN编号：7540208740

出版时间：1997-5

出版时间：北京燕山

作者：高天

页数：386

字数：255000

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>

## <<商用口才-谈判老手>>

### 内容概要

在商场竞争中，口才的重要作用正日益为人们所认识。

尤其是在商业谈判中，口才的好坏就显得更重要了。

我们常常看到这样的例子，一次成功的谈判救活了一个企业，而一次失败的谈判则毁灭和葬送了一个企业。

事实上，谈判口才的学习和掌握并不困难，它有一系列的技巧和方法，许多企业经营管理者之所以对它望而生畏，完全是因为不得要领，无从下手锻炼和提高。

本书正是针对广大企业管理者所面临的这一难题而写的，它为读者所提供的是一套简单而又实用的谈判口才训练技巧和方法，具有很强的可操作性。

<<商用口才-谈判老手>>

书籍目录

- 第一章 一、 茫茫商海话谈判 二、 商用谈判的技巧 三、 商用谈判中的谋略 四、 谈判者的心理  
素质第二章 一、 商业谈判的策划 二、 商业谈判的准备 三、 谈判能力的发挥 四、 谈判目的的  
实施第三章 一、 施计谋大获全胜 二、 争主动以退为进 三、 陷误区语言脱险 四、 反败计巧施  
烟幕第四章 一、 抓关键出语惊人 二、 守秘密巧用情感 三、 抓时机软硬兼施 四、 踢皮球巧妙  
拒绝第五章 一、 识时务稳操胜券 二、 遇窘境机智应变 三、 客欺主反败为胜 四、 讲气质体现  
魅力

<<商用口才-谈判老手>>

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>