

<<谈判学导论:谈判的理论与实践>>

图书基本信息

书名：<<谈判学导论:谈判的理论与实践>>

13位ISBN编号：9787561404539

10位ISBN编号：7561404530

出版时间：1992年4月1日

出版时间：第1版 (1992年4月1日)

作者：张强

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>

<<谈判学导论:谈判的理论与实践>>

内容概要

在经济交流越来越多的今天，谈判不仅是利益争夺的战场，还是企业内部组织间、个人间、组织与个人间沟通的场所。

这种智力和知识的搏斗究竟需要什么规则和技巧呢？

《谈判学导论——谈判的理论与实践》集作者多年的研究经验，向您深刻剖析谈判学的内涵。

<<谈判学导论:谈判的理论与实践>>

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>