

<<谈判的101个误区>>

图书基本信息

书名：<<谈判的101个误区>>

13位ISBN编号：9787801478139

10位ISBN编号：7801478134

出版时间：2003-3

出版时间：企业管理出版社

作者：麦迪

页数：308

字数：150

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>

<<谈判的101个误区>>

内容概要

谈判是企业间进行相互沟通、交往、交易必不可少的活动方式，而且正在随着商品经济的发展而发展变化着。

传统的自利型谈判模式已被人们所抛弃，现代的互惠型谈判模式已被广泛采用。

一场成功的谈判，每一方都是胜利者，绝不是“一边倒”的交易，而是利益均沾、双方互惠的欢喜结局。

同时，谈判又是双方在寻求共同利益和各自利益的合作中展开的竞争。

通过竞争求大同存小异而达成协议，求得统一。

<<谈判的101个误区>>

书籍目录

1. 任由对方挑选谈判地点2. 在约定的谈判时间迟到3. 在谈判中只顾自己叙说4. 忽视谈判中具有决定权人物的意见5. 在谈判中死守既定方案, 不善变通6. 谈判时有问必答, 和盘托出7. 不做丝毫让步8. 忽视谈判议程的作用9. 谈判时快言快语, 不给自己争取思考时间10. 求成心切, 不给对方留时间思考11. 根据臆想作谈判的决策12. 谈判时, 盲目推销自己的观点13. 把谈判目标设置得过低14. 轻视谈判现场的布置15. 参加谈判时着装随便16. 从始至终使用单一谈判策略17. 在正式签署协议前, 将消息公布于众18. 谈判时情绪激动, 沉不住气19. 过分依赖温和型谈判法20. 对谈判场外的小动作不加提防21. 被对方的琐碎的资料和冗长的问答困住22. 不重视谈判前的休息23. 过分压抑自己的情感, 不让情绪爆发24. 盲目采用强硬型谈判法25. 不加证实, 轻信间接得来的消息26. 不能拒绝上恩小惠27. 忍受着饥饿接受谈判28. 对谈判方无礼待遇不作抗议29. 被对方的“好人”角色所迷惑30. 让第三方知道谈判内容的争执点.....

<<谈判的101个误区>>

编辑推荐

《谈判的101个误区》精选出101个在企业活动中最容易出现的谈判误区，使用通俗的语言列举失败的案例，运用科学的理论分析其错误根源，以简捷明确、切实可行的方法指引你避开误区，让你为企业追求到更大的利润。

应该说，它是你致胜的必备武器之一。

<<谈判的101个误区>>

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>