

<<新厚黑学De谈判技巧 商战技巧>>

图书基本信息

书名：<<新厚黑学De谈判技巧 商战技巧>>

13位ISBN编号：9787801713506

10位ISBN编号：7801713508

出版时间：2003-1

出版时间：大众文艺

作者：黄光荣

页数：348

字数：265000

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>

<<新厚黑学De谈判技巧 商战技巧>>

内容概要

自从人有了社会交往，就有了谈判。

随着社会、政治、经济竞争的激烈化和文明的进步，越来越多的人步入了谈判领域。

在任何谈判中，参与谈判各方各自的需要的难以捉摸性和对需要的满足方式的多样性，致使谈判的客体——即谈判的主题内容也戴上了一层迷人的光环。

谈判是一种与人打交道的活动，这种活动的特点要求必须具有较高的专业技巧。

<<新厚黑学De谈判技巧 商战技巧>>

作者简介

黄光荣，湖北荆州人，香港中文大学社会工作系毕业，现为报社记者。

自幼酷爱读书写作，著有《雨天的情怀》《历代名人的生活智慧》《新厚黑学的人生智慧》《新厚黑学的商战技巧》等书。

<<新厚黑学De谈判技巧 商战技巧>>

书籍目录

上篇 新厚黑学的谈判技巧 序 第一章 厚黑学基础 第一节 学精厚黑三步功 第二节 厚黑学的使用术 第二章 谈判学基础 第一节 谈判活动的要素 第二节 谈判的结构和方向分析 第三节 谈判的准备与组织 第三章 点石成金 ——厚黑谈判术 第一节 谈判中的厚黑定义 第二节 厚黑谈判中的思维方式 第三节 厚黑谈判中的语言技巧 第四节 厚黑谈判的风格和艺术 第五节 厚黑谈判中如何控制气氛 第六节 厚黑谈判中的僵局 第四章 厚黑谈判术的应用 下篇 新厚黑学的商战技巧 序 第一章 白手何以打天下 第二章 商战六计 第三章 酒香也怕巷子深 第四章 市场风云独领风骚 第五章 长袖善舞 ——用术之道及其他

媒体关注与评论

书评如何使每一个员工适才适用，如何在商场上一展身手，如何建立良好的商誉，如何使企业长久生存呢，一种盖世谈判奇功，使对方乐于被你左右，且看黑厚的魔力何在，要您称霸当今商战天下。

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>