<<轻松商务谈判>>

图书基本信息

书名:<<轻松商务谈判>>

13位ISBN编号: 9787806754788

10位ISBN编号: 7806754784

出版时间:2007-1

出版时间:内蒙古文化

作者: 憨氏

页数:188

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

<<轻松商务谈判>>

内容概要

- "没有谈不出来的利益!
- "可以说,企业员工的劳动都要通过谈判人员的伶牙俐齿才能够转化为金钱。
- 从某种意义上讲,谈判桌上,销售人员真可谓"金口玉言",说出的话"一字千金"。
- 《轻松商务谈判(全新实用版)》是面向商务谈判人员的实战指南,本着理论与实践相结合的原则,以简明的理论介绍和生动翔实的案例分析,对商务谈判实务中出现的种种问题进行了深入的剖析

重点就谈判的准备、策略、语言、礼仪及计策应用等方面,提出了行之有效的训练方案,并提供了大量的实战参考,助你谈判马到功成!

<<轻松商务谈判>>

书籍目录

第一章 商务谈判概要 商务谈判的意义 商务谈判的原则 商务谈判人员的必备素质第二章 商务谈判的准备工作 摸清谈判对手的情况 选择谈判环境是一门学问 制订周密的商务谈判计划 评估双方谈判实务第三章 商务谈判的策略与技巧 把握走向,切入主题 取舍的智慧是双赢的关键 7大秘招帮你打破谈判僵局 收紧袋口,不让煮熟的鸭子飞走第四章 商务谈判的语言技巧与艺术 语言的魔力 巧妙运用不同风格的语言 学会聆听是谈判成功的基础 陈述的要点 全理地答复谈判对手的提问 发问:打开胜利之门的钥匙 辩论:商务谈判的核心所在 说服:用语言的魔力扭转对方意念 拒绝是一门学问 捕捉对手的"潜台词" 巧用肢体语言传达信息第五章 商务谈判的礼仪 基本的社交礼仪 商务谈判8大礼仪原则 商务谈判中的礼仪 谈判桌之外的礼仪第六章 商务谈判八卦掌第七章 轻松商务谈判案例

<<轻松商务谈判>>

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