

# 《36小时谈判课程》

## 图书基本信息

## 书籍目录

### 一 导言

第一章 谈判的最优方法

第二章 谈判的目标

第三章 谈判成功的战略基础

第四章 信息交换过程中的战术控制

第五章 谈判战术 第一部分

第六章 谈判战术 第二部分

第七章 谈判战术 第三部分

第八章 多人谈判的战术

第九章 谈判中的法律问题

第十章 有效谈判的沟通技巧

第十一章 系统计划：谈判准备阶段

第十二章 系统计划：谈判阶段

二 各章阅读理解题的答案

# 《36小时谈判课程》

## 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:[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)