

《成功的交涉-----如何成为谈判》

图书基本信息

书名：《成功的交涉-----如何成为谈判高手》

13位ISBN编号：9787507700022

10位ISBN编号：750770002X

出版时间：1990-06

出版社：学苑出版社

作者：Herb Cohen

页数：203页

译者：曾孟

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《成功的交涉-----如何成为谈判》

内容概要

本书作者以自己三十年的经验和谈判技巧,提供了行为的准则和把握机会,在自信心的指导下,寻找灵活独特的路,以实现自己的目标。

《成功的交涉-----如何成为谈判》

作者简介

赫伯·柯漢 (Herb Cohen)

美國談判權威，享有「全球首席談判大師」之稱譽。

有四十年的談判經驗，客戶範圍廣泛，包括美國總統和政府單位、知名企業機構與CEO，以及體育界和演藝界的經紀人等。

曾擔任美國總統卡特、雷根及柯林頓的談判智囊，協助處理伊朗人質危機、環球航空劫機事件、波斯灣危機、祕魯日本大使館挾持事件，以及中東和平會談。

另外，他還參與通用汽車雪佛蘭訴訟談判、美式足球聯盟球員罷工協商，以及美蘇削減戰略武器條約談判。

《成功的交涉-----如何成为谈判》

书籍目录

- 第一章 是的，你可以
 - 第一节 谈判是什么
 - 第二节 你可以交涉任何事
 - 第三节 全心投入
- 第二章 三项要素
 - 第四节 力量
 - 第五节 时效
 - 第六节 资料
- 第三章 交涉的方式
 - 第七节 不计代价---苏联方式
 - 第八节 双方满意的谈判
 - 第九节 更多获胜的技巧
- 第四章 任何地点，任何事情都可以谈判
 - 第十节 电话谈判和合约备忘录
 - 第十一节 提高层次
 - 第十二节 亲自争取

《成功的交涉-----如何成为谈判》

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:www.tushu111.com