

《谈判与推销技巧》

图书基本信息

书名：《谈判与推销技巧》

13位ISBN编号：9787810178365

10位ISBN编号：7810178369

出版时间：2002-4

出版社：西南财经大学出版社

作者：张照禄等编

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

《谈判与推销技巧》

内容概要

谈判是沟通的艺术。谈判是合作与冲突的妥协。谈判是现代经商成功的起点。当今成熟的社会，不是卖商品，而是卖满意；推销员不是首先推销商品，而是首先推销自己。

这本书用了大量的篇幅来论述商业推销战略、策略及商业谈判技巧，可以说，也是一部心理学与行为学相结合的心理行为学。

这本书还提出了不少发人深思的哲理，作者引用了不少理论家的著名论断，企业家的经验之谈，发人深省，可以说是一本通俗的哲学。<

书籍目录

- 第一篇 商业谈判
- 第一章 谈判概述
- 第二章 商业谈判实务
- 第三章 商业谈判技巧
- 第四章 商业谈判策略
- 第二篇 商品推销
- 第五章 商品推销概述
- 第六章 推销人员培训
- 第七章 推销的基本方法
- 第八章 商品推销的战略与策略
- 附录
- 附录一 国际商务礼仪与习惯
- 附录二 国际商务的基本知识

《谈判与推销技巧》

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