

《討價還價：130個談判成功的慇

图书基本信息

书名：《討價還價：130個談判成功的戰術組合》

13位ISBN编号：9789574557660

10位ISBN编号：9574557669

出版时间：20041201

出版社：晨星

作者：李奧納德．柯仁,彼得．古德曼,譯 / 張偉民

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

《討價還價：130個談判成功的慫》

內容概要

人人都需要談判力！本書提供的130個談判戰術及策略指導，不管是買菜要一根蔥或是一筆大交易，皆能讓你得心應手。人的一生都在談判，從討價還價、企業間合作與競爭，到爭取國際地位權益……等，談判無所不在。當你看完本書後，將會發現有效的談判技巧，可以為你的人生帶來許多好處。如果你是個每天要討價還價做買賣的人，本書提供的130個談判戰術組合，會讓你更有自信，也可以提升你的工作地位，最重要的是，你將會掌握一切。從現在開始，在談判桌上，投出發言球的是你、決定成交的是你、歡喜收割的也是你。

討價還價的目的，最終目的就是要「成交」，在這過程中必須談判，所以談判是一種合作行為而非對立。如果你是個害怕談判的人，那就只有任人宰割，失去應得的利益；如果你是個把談判當做要比大聲、耍心機的人，那就會產生雙方對立，全盤皆輸的局面；如果你是個懂得談判的人，當一手交錢一手交貨，買方覺得划算，賣方覺得賺到了時，你就真正成為一位買賣高手，並贏得人際關係。

本書教導您如何在談判的過程裡取得優勢，提供一籬筐的談判選項，共有一百三十個提示、戰術和策略，從談判的一般準備工作和基礎心理戰術，到涵蓋各種你可能身陷的不同狀況：短程的談判、冗長的談判、拖延的談判、和分別與專業人士、官僚、卑劣的對手談判的可能情況。

《討價還價：130個談判成功的慇

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