

《沃顿商学院第一堂谈判课》

图书基本信息

书名：《沃顿商学院第一堂谈判课》

13位ISBN编号：9787121203183

10位ISBN编号：7121203189

出版时间：2013-8-1

出版社：电子工业出版社

作者：陈仲宁

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

《沃顿商学院第一堂谈判课》

内容概要

为什么，逛淘宝，闺蜜总比你买的便宜？
为什么，约女生，心仪的姑娘就是不肯去？
为什么，谈待遇，同资历的人都比你工资高？
为什么，教孩子，反被孩子牵着鼻子走？

.....

受够了！谁让你不会“谈”？

这本书让你不再说：“受够了！”

还等什么，谈判，从第一课开始！

本书从沃顿商学院的教学精髓着手，从多个方面分析、讲解谈判技巧，致力于为研究谈判技巧和策略的读者提供一个学习空间。本书展示了多个商务谈判实例，分析谈判理论，给谈判者提供更加实用、有效的谈判技巧。同时，本书摒弃传统谈判观念，从新颖的谈判策略入手，告诉谈判者应多关注对方，深入了解谈判的性质，分析谈判的真实意义和核心，采取有效的谈判技巧和策略，为赢得谈判增加筹码。

《沃顿商学院第一堂谈判课》

作者简介

陈仲宁，专职作家，在企业经营、管理、名校建设等方面有深入的研究，著有《好服务能赚大钱》《敬业是最好的投资》。

书籍目录

第一章

谈判：到底在谈什么

——沃顿告诉你谈判的真相

1. 有一条放之四海而皆准的谈判技巧？错
002
2. 谈判无处不在：买菜竟然也是一场谈判
005
3. 好处占尽就是谈判胜利吗
008
4. “我保证”的潜台词：我什么都保证不了
011
5. 誓死捍卫利益反而浪费了力气和时间
014
6. 让步也是一种进攻方式
017
7. 利益和风险是“情侣”关系
020
8. 不存在平等的让步，只存在恰当的妥协
023
9. 记住你的最大谈判目标：不能轻易放弃附加价值
026

第二章

怎样才算一流的谈判者

——沃顿人总是先搞定自己

1. 先把你的耳朵准备好再说话——会说更要会听
030
2. 谈判高手是怎样炼成的
033
3. 想要先发制人，就得先学会察言观色
036
4. 为什么你滔滔不绝，对方却无动于衷
039
5. 场面失控，你能hold住自己的情绪吗
041
6. 经验总结：谈判报价中的潜规则你知道多少
043
7. 自乱阵脚：你的优势丢到哪儿去了
045
8. 想打败对手，就要做到知己知彼
049
9. 在谈判这件事上你的态度够积极吗
053

《沃顿商学院第一堂谈判课》

精彩短评

- 1、看个标题也可以
- 2、猛一看是国外译书，我还专门拿回家看，真是坑爹啊，负分滚粗
- 3、这种半伪书居然能摆在书店口。

《沃顿商学院第一堂谈判课》

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