

《谈判》

图书基本信息

《谈判》

内容概要

谈判，ISBN：9787111148821，作者：（美）理查德·吕克（Richard Luecke）著；冯华译

书籍目录

导言

第1章 谈判类型 达成交易的多种途径

第2章 四个基本概念 起点

第3章 谈判准备 完成交易所需的九个步骤

第4章 谈判桌上的策略 如何使谈判顺利进行

第5章 常见的策略性提问 相应的答案

第6章 达成一致的障碍 如何确定并克服这些障碍

.....

附录 谈判中有益的执行工具

注释

术语表

延伸阅读

顾问与作者

译者后记

《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