

突破谈判的“瓶颈”（珍藏版）



[突破谈判的“瓶颈”（珍藏版）_下载链接1](#)

著者:[美] 戴尔·卡耐基

出版者:蓝天出版社

出版时间:2002-11

装帧:平装

isbn:9787801582607

作者介绍:

目录: 上篇：谈判兵法

- 1.柔性交往论
- 2.攻克一切麻烦
- 3.硬性交往论

下篇：谈判实战艺术

- 1.如何巧谈公寓租约
- 2.购物杀价策略
- 3.汽车租赁诀窍
- 4.新车买卖须知
- 5.二手车买卖
- 6.怎么和街头地摊小贩侃价
- 7.企业购并方略
- 8.企业出售面面观
- 9.不再这么难讨债

• • • • • ([收起](#))

标签

谈话的力量

谈话

沟通

心理学

评论

书评