

大领导力



[大领导力_下载链接1](#)

著者:许立东

出版者:国际广播

出版时间:2003-4-1

装帧:平装(无盘)

isbn:9787507822366

作者介绍:

目录: 第一篇 谈判策略基础
第一章 谈判的定义、性质及要素
第二章 谈判策略模式
第二篇 谈判的基本原则
第三章 人事分开
第四章 以利益为中心
.....
第三篇 谈判的过程
第七章 初步准备
.....
第四篇 谈判的情绪调控
第十三章 谈判的情绪调控
第五篇 谈判的语言和礼仪
第十四章 谈判的语言
第十五章 谈判的礼仪
第六篇 特殊谈判的特别处理
第十六章 团体谈判
第十七章 多边谈判
参考文献
. (收起)

[大领导力_下载链接1_](#)

标签

谈判

评论

[大领导力_下载链接1_](#)

书评

[大领导力_下载链接1](#)