

贏在談判



[贏在談判_下载链接1](#)

著者:多明尼克.

出版者:麥格羅希爾

出版时间:2004年09月21日

装帧:

isbn:9789574939862

不論用什麼角度看，人活著總是不斷在進行談判。一般來說，人們一天內所進行的談判可能有二、三十場之多：家人希望忙碌的你能回家吃晚餐、老闆希望你能談成那筆大生意、汽車銷售人員希望你能購買他們的最新產品……。

我們原以為自己不懂什麼是談判，但《贏在談判》作者多明尼克·米希諾卻明明白白地告訴讀者：其實，你已經很懂談判了，你天生就有這個能力！

作者介绍:

多明尼克·米希諾（Dominick J. Misino）

前美國紐約市警局首席談判專家，同時也是國際上公認的商務領域談判專家。曾在《哈佛商業評論》（Harvard Business Review）、《早安美國》（Good Morning

America) 和CNN等各種電視節目或平面媒體中接受專訪。

目录:

[贏在談判_下载链接1](#)

标签

评论

[贏在談判_下载链接1](#)

书评

[贏在談判_下载链接1](#)