

谈判学



[谈判学_下载链接1](#)

著者:列维奇

出版者:中国人民大学出版社

出版时间:2006-4

装帧:平装

isbn:9787300050348

《谈判学》(第4版)适用人群很广泛，包括企业中高层管理者、商业人士、高等院校工商管理、贸易类专业师生；政府官员和行政管理人员，以及希望提高自己谈判能力的各界人士。

作者介绍:

目录:

[谈判学_下载链接1](#)

标签

谈判

沟通

谈判学

综合管理

管理

5沟通艺术

智慧

心理学

评论

学术需要

理论偏多，实例不够。适合借鉴于国内的内容不多。翻译得不忍卒读！

果然是一本“理论”书，乏味之极。

very well，人生谈判无处不在~

我都读了很久很久很久很久了

还不错

只有案例和插图好看。勉强学完了谈判学慕课/狗头

谈判，从市场买菜开始

通俗的外国大学教科书，有点长500页，案例不看还有300多页。

[谈判学_下载链接1](#)

书评

[谈判学_下载链接1](#)