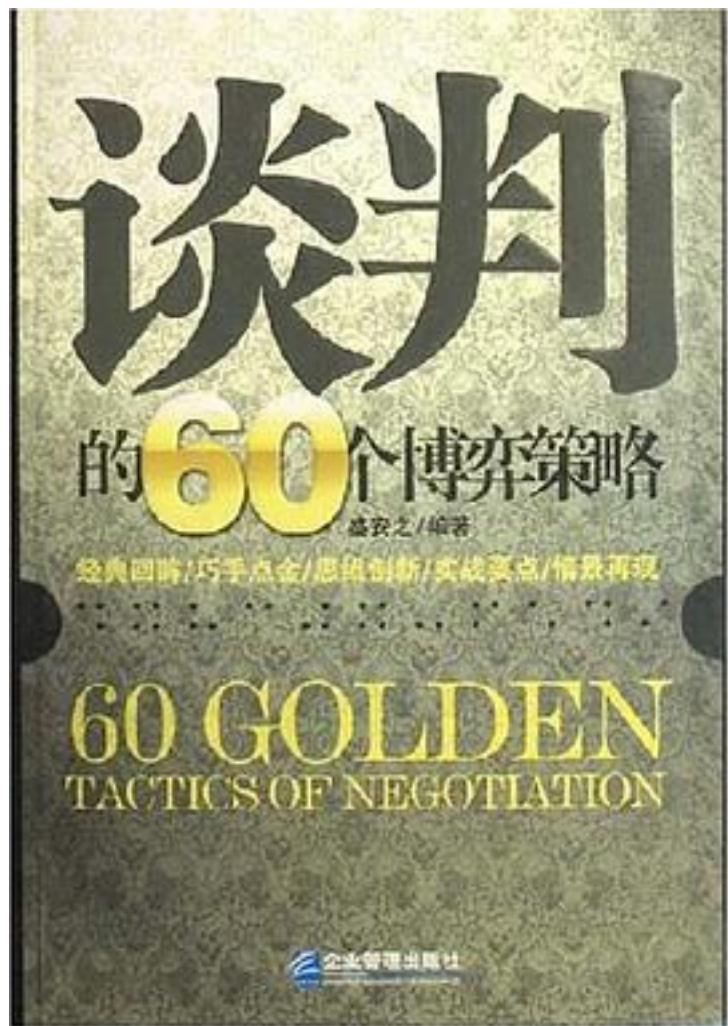


# 谈判的60个博弈策略



[谈判的60个博弈策略](#) [下载链接1](#)

著者:盛安之

出版者:企业管理

出版时间:2008-1

装帧:

isbn:9787801978721

《谈判的60个博弈策略》在讲述每一个谈判博弈策略时，开发了一套由五大板块组成的

学习体系，以保证读者科学有序地进行自修与学习。该体系包括——经典回眸：从精选的案例中吸取经验与教训；巧手点金：提升你的谈判思维能力和行动能力；思维创新：激发对现实谈判难题的思考能力；实战要点：点破战胜对手、实现双赢的关键点；情景再现：在模拟的情境中开发自己的谈判潜质。

在商业活动日趋频繁的今天，谈判变得无处不在，每个人都免不了要进行或大或小的谈判，而谈判知识的掌握和谈判技巧的运用直接关系到谈判的成败，也与自身的利益密切相关。怎样才能在谈判中获得自己想要的利益，甚至更多的利益，怎样在谈判中做一个主导者？怎样在谈判中让对方心情愉快地达成有利于我方的协议？怎样和不同性格、不同国籍的人进行谈判，《谈判的60个博弈策略》从60个方面，把谈判这场博弈展示在你的面前。

作者介绍：

目录：

[谈判的60个博弈策略](#) [下载链接1](#)

## 标签

谈判博弈

博弈论

思维方式，对自己有帮助

商业

买买卖

## 评论

成功的方法不一定有标准，但只要你的方法适宜，总会有意想不到的效果。我们的博弈就是为了去达到我们的目的

[谈判的60个博弈策略](#) [下载链接1](#)

书评

[谈判的60个博弈策略](#) [下载链接1](#)