

談判之王



[談判之王 下载链接1](#)

著者:劉崇安

出版者:匯智出版有限公司

出版时间:2006年9月

装帧:

isbn:9789628780853

談判是古老的藝術，中外談判，消弭了許多流血的衝突，但現代人的時間有限。只有「談判之王」可以濃節其精、採擷其華，由閱歷豐富的徐家英為你從頭細說，令你在百變的世界立於不敗之地。

陶傑

著名作家

書內的章節條理分明，足見作者劉崇安先生對談判有很深的理解和認識。書中，他透過淺白易明的文字，將艱深的概念清楚表達給讀者知道。

黃桂林

人際口才學會創辦人

資深企業培訓導師

如何有效地令對方接受你的請求？如何技巧地使對方知所進退？誰有把握說：「我是個

談判高手」？當中總會有竅門。「談判專家」劉崇安先生的這本新書《談判之王》嘗試為你提供解答。

楊振耀

路訊通(Road Show)總經理

本書不像一般商管用書，沒有一大堆嚇人的專有名詞，更沒有完全與香港社會文化脫節的，讀起來讓摸不著頭腦的外國案例，本書以簡明易讀的文字，生活化的例子，加上嚴密的結構和明確的步驟，讓人一看就明，而且生動有趣。

劉遠章

聖雅各福群會延續教育中心經理

作者介紹:

劉崇安，工商管理系學士、美國管理學院核准會員、身心語言程式學NLP執行師。從事零售管理、業務拓展及企業培訓二十多年，期間參與領導監督本地及海外多間企業不同類型的項目發展，計有「營銷策劃」、「市務統籌」、「管理培訓」等。對於運用創意思維、激勵團隊士氣及掌握談判技巧有獨到心得；在行內被稱為「談判專家」。歷任：日資百貨公司採購專員、全港最大規模家品連鎖店業務總監、加拿大家品零售及批發公司CEO行政總裁。2004年從加拿大回流返港後，全力投入設計及教授各類型實用工商管理課程予各大企業機構；現全職專注於統籌一切有關商業管理顧問及專業培訓項目的策劃實務工作。

徐家英，身心慣性變革培訓專家，NLP神經語言程式學家，九型人格學家，企業教練，有二十多年營銷、傳媒及培訓經驗。另為NLP國際協會(NGA)專業發展委員會主席(2004~2005)，美國管理學會(AMA)會員，創意領導中心(CCL)會員，歷任：國際培訓公司顧問，負責亞太區FORTUNE 500大跨國機構高級行政人員的溝通培訓；香港上市公司培訓專員，負責數千位營業董事，營業經理和營業員的培訓；DSA(Distinguished Salesman Award)國際榮譽「傑出推銷員獎」參賽隊伍教練，共訓練出13位得獎人；香港第一代NASDAQ美國證券投資經理。

目錄:

[談判之王 下載链接1](#)

标签

談判

评论

[談判之王 下载链接1](#)

书评

[談判之王 下载链接1](#)