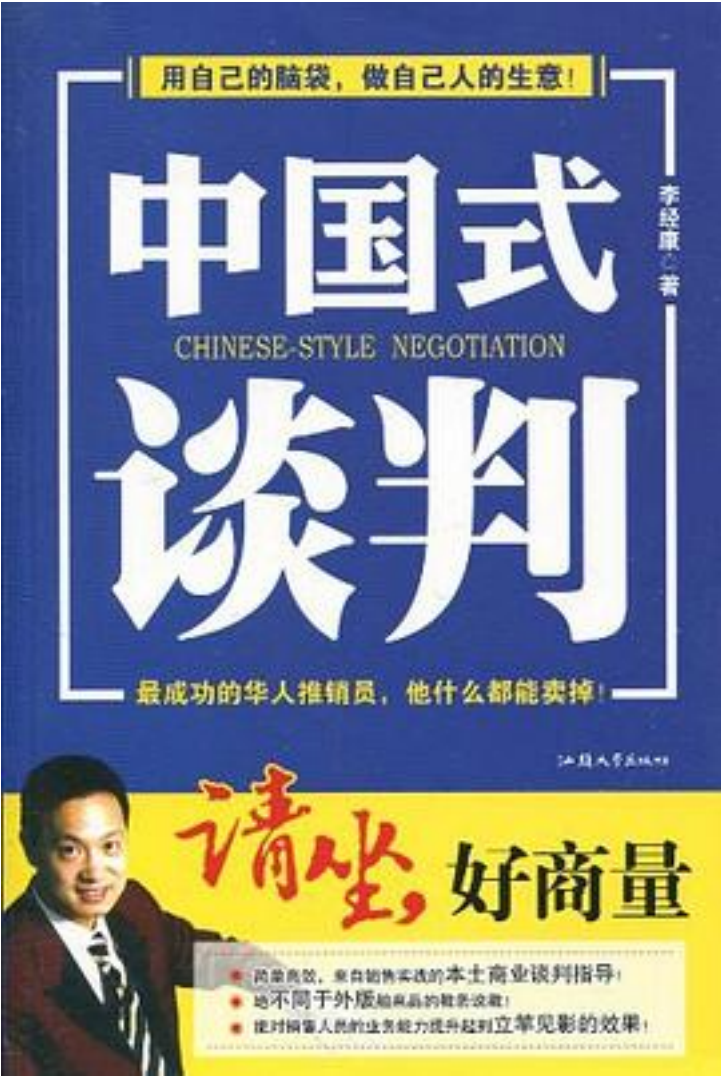


中国式谈判



[中国式谈判_下载链接1](#)

著者:李经康

出版者:

出版时间:2010-7

装帧:

isbn:9787811207927

《中国式谈判》是一本不淡理论，完全讲求实用，为中国人量身打造的介绍谈判技巧的书籍，作者从多年来所累积的丰富销售经验中，提炼出人人可以受用的内容精华，使读者洞悉“是”就是“不是”、“完全的称赞”是“完全的拒绝”，以及“弃车保帅”、“穷兵莫追”、“以退为进”等谈判技巧，熟练操作“观心术”

细读《中国式谈判》，读者不但可以正确解读高层人士的谈判密码，还可以改善自己的谈判技巧与人际关系，在以利益为导向的商业社会里，无往不利，出奇制胜！

作者介绍:

目录:

[中国式谈判_下载链接1](#)

标签

谈判

营销

评论

为了写论文看了这本书，本部期待却有意外收获。终于明白自己在人际交往中遇到问题都来自于我接受的教育大多是西方社会的“规则”，而这与中国主流人情社会存在很大的不同，没有绝对的孰好孰坏，只是文化不同。

以前太蠢，明白的太晚

有关系就没关系，没关系那关系就大了。西方搞的是校友会，中国玩的是同乡会

有关系就没关系，没关系那关系就大了。西方搞的是校友会，中国玩的是同乡会

[中国式谈判_下载链接1](#)

书评

[中国式谈判_下载链接1](#)