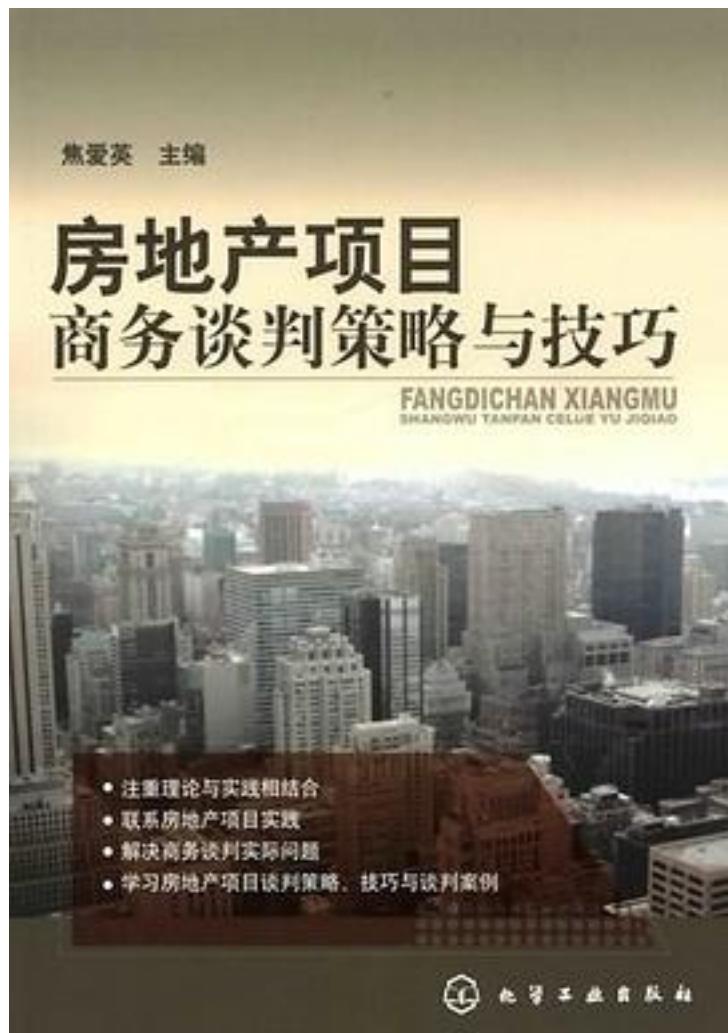


# 房地产项目商务谈判策略与技巧



[房地产项目商务谈判策略与技巧\\_下载链接1](#)

著者:焦爱英

出版者:

出版时间:2011-6

装帧:

isbn:9787122105370

《房地产项目商务谈判策略与技巧》以房地产项目开发经营为主线，兼顾理论与实践，

介绍商务谈判基础知识和房地产项目开发过程，详细探讨了房地产项目开发前期阶段、建设阶段、营销阶段、运营阶段的主要工作与谈判关系，重点论述各阶段的商务谈判策略与技巧。全书体系完整、语言流畅、内容实用，有助于读者学习房地产谈判的技巧和要领。

《房地产项目商务谈判策略与技巧》可作为高等院校经济管理类专业的教学用书，也可作为房地产业内人士提高谈判能力的培训用书，同时还可供从事房地产项目管理的工作人员参考。

作者介绍:

目录:

[房地产项目商务谈判策略与技巧](#) [下载链接1](#)

标签

房地产

评论

---

[房地产项目商务谈判策略与技巧](#) [下载链接1](#)

书评

---

[房地产项目商务谈判策略与技巧](#) [下载链接1](#)