

## <<建筑师合同谈判>>

### 图书基本信息

书名：<<建筑师合同谈判>>

13位ISBN编号：9787112096176

10位ISBN编号：7112096170

出版时间：1970-1

出版时间：中国建筑工业出版社

作者：爱娃·J·阿布拉莫维茨

页数：211

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<建筑师合同谈判>>

### 内容概要

《建筑师合同谈判》使今天设计行业合同谈判的复杂方面变得不再那么神秘。将完整的过程拆分成一系列简单的步骤，它展现了为了达到一个完善的谈判合同所需要的选择和方法的灵活排列组合。

《建筑师合同谈判》也讨论了如何成为一名长期的谈判专家——无价的建议使大多数建筑行业的合同有很长的生命期。

## <<建筑师合同谈判>>

### 作者简介

爱娃·J·阿布拉莫维茨(AVa J.Abramowitz), 美国建筑师学会会员。  
有调解和合伙的实践经验, 并且在全美国为建筑师和律师讲授谈判课程。  
她已经为哥伦比亚地区的美国联邦地方法院担任调解员超过10年时间。  
她是美国建筑师学会的前任代理总辩护律师, 并为美国哈佛大学设计研究所讲授建筑设计行业法律方面的问题。

## <<建筑师合同谈判>>

### 书籍目录

前言序言第1章 为什么要阅读本书如何使用本书第2章 前期组合：一个成功项目和可靠合同的先决条件研究在实际中如何进行前期组合第3章 合同目的合同和侵权的区别你有什么责任？设计和施工合同的目的承担责任第4章 权力和势力：如何得到，如何保持谈判：究竟是什么？建筑师为什么害怕谈判两种谈判方式：强硬的和温和的谈判的其他方法：原则性如何根据实际情况谈判现在你可以理解原则性谈判了第5章 准备要点什么人应该多准备一些？谈判费用费用是润滑剂：一种运行理论定义你的价值观把馅饼做得更大些第6章 再论权力和手段：谈判专家的技能三类行为交流你相信什么人？什么人相信你？谈判专家忌做第7章 如何赞成，如何拒绝爱娃的合同解释规则规则应用让原则生效第8章 当计划全部准备好时.....当裂痕正在酝酿时：承认争端当气氛紧张时：处理对抗当隐约出现变更时：应付变更当索赔即将发生时：驾弩索赔当法律诉讼尚未解决时：谈判争端第9章 综合考虑最后一个故事附录 建立支持系统关于选择律师致我的法律同行几句话如果你希望学习更多最后的思考英汉词汇对照

## <<建筑师合同谈判>>

### 编辑推荐

《建筑师合同谈判》可以引导、帮助你发现一个有效的个人谈判风格，这种坦诚、实践的指导对于建筑师、园林设计师、室内设计师，他们的客户，还有其他那些需要掌握合同谈判的人来说，是一个不可缺少的资源。

<<建筑师合同谈判>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>