

<<与客户谈判的67个思路>>

图书基本信息

书名：<<与客户谈判的67个思路>>

13位ISBN编号：9787501773046

10位ISBN编号：7501773041

出版时间：2006-1

出版时间：中国经济出版社

作者：王冀平

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>

<<与客户谈判的67个思路>>

内容概要

整个世界就是一张偌大的谈判桌，只有掌握谈判奥秘的人，才能在风起云涌的商场中游刃有余，在谈笑风生中抢占市场，广开财源。

本书是为那些将谈判视为技能的读者而写的，目的就是以最简洁的版本使读者了解谈判的核心内容。全书分为七章，内容涉及谈判的方方面面，使谈判者在变幻莫测的商业谈判桌上，应用娴熟的谈判技巧，获得成功！

<<与客户谈判的67个思路>>

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>