

<<能说会赚>>

图书基本信息

<<能说会赚>>

内容概要

《能说会赚——25块高薪敲门砖》一书把焦点汇集在“待遇”两个字上，它主要讨论的问题是——如何在求职谈判中为自己争取到最好的待遇。

在本书中，里·E·米勒总结和归纳出求职谈判的十个原则，和争取高薪的25个策略，这些技巧可以帮助你在新公司的谈判中为自己争取到最好的待遇；另外，本书所涉及的内容还有：求职谈判之前的准备工作、保护你所争取到的优厚待遇的技巧、女性争取高薪的技巧、向你现在的公司要求加薪的技巧，以及在失业的困境中如何取得高薪的技巧等。

本书在讲述的过程中引用了大量实例，有助于读者更好地理解并掌握这些技巧。

<<能说会赚>>

作者简介

里·E·米勒，美国知名零售商-纽约巴尼公司的人事资深副总裁；席顿·霍尔大学史迪曼商学院的兼任教授，指导企管硕士放；曾任新泽西州某大型法律事务所合伙人及劳资部门主管；梅西百货公司人事副总裁；人力资源公司顾问。

<<能说会赚>>

书籍目录

译者序引子（原序）第1章 送你一块敲门砖 ——谈判十原则 求职谈判的独特性 知己知彼 随机应变 实事求是，但要适当 公平是谈判双方的衡量标准 含糊其辞也有好处 善用创意 目标比输赢更重要 知足常乐 劳资关系是持久的关系第2章 事先的准备工作 你目前的待遇水平 公司的惯用定薪方法 参照同行业的价位 规划谈判策略第3章 工俗善其事，必先利其器 ——谈判的25个策略第4章 保护你的谈判成果第5章 谈判桌上的性别差异第6章 与你现在的公司讨价还价第7章 失业时如何谈判

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>