

如何与客户谈判 与客户谈判的101个技巧



作者：王贵奇编著

出版社：北京：中国经济出版社

出版日期：2010.01

总页数：171

介绍：国内关于谈判的各种理论性或案例类著作已经比较丰富，本书的目的并不在于为读者提供关于谈判的新的理论或大而化之的谈判故事，而是希望能够较为系统地总结在生意场上与客户谈判中具有可操作性且能够为读者迅速掌握的实用技巧，为您提供一份具有操作说明书性质的速查手册。在如同战场一样竞争激烈、变幻莫测的生意场上，本书所提供的101个实用谈判技巧，必将成为你拓展客户、顺利营销、拓展生意的利器。

说明：登录教客网（<https://www.jiaokey.com/book/detail/12489054.html>）查找全本阅读方式

如何与客户谈判 与客户谈判的101个技巧 评论地址：<https://www.jiaokey.com/book/detail/12489054.html>

教客网提供千万本图书阅读地址。

<https://www.jiaokey.com/book/detail/12489054.html>

书名：如何与客户谈判 与客户谈判的101个技巧