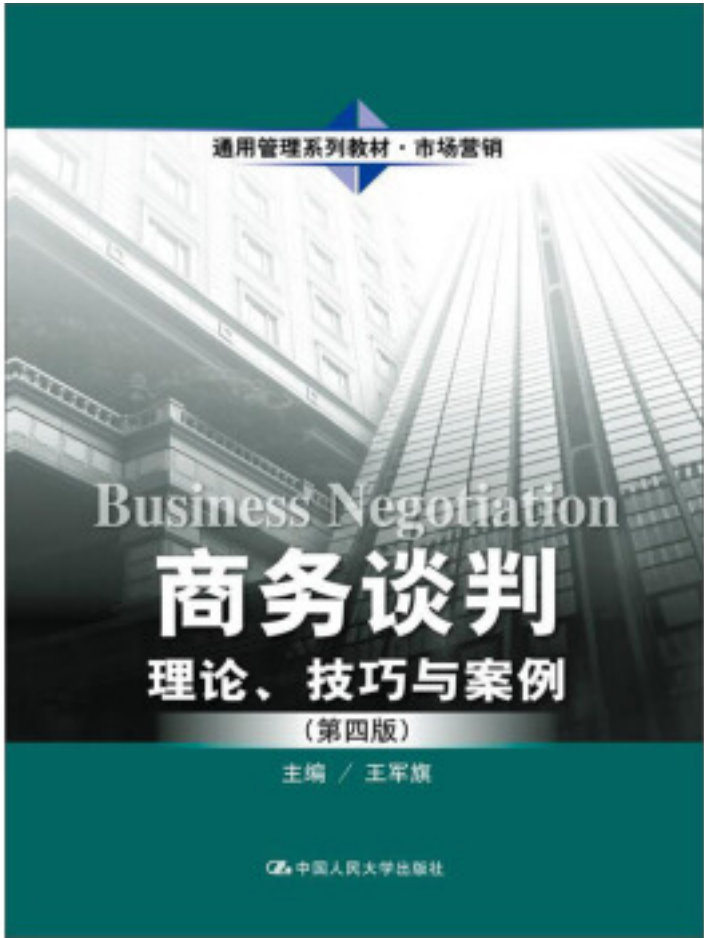


商务谈判：理论、技巧与案例（第四版）（通用管理系列教材·市场营销）



[商务谈判：理论、技巧与案例（第四版）（通用管理系列教材·市场营销）_下载链接1](#)

著者:王军旗 编

[商务谈判：理论、技巧与案例（第四版）（通用管理系列教材·市场营销）_下载链接1](#)

标签

评论

非常不错，送货速度快，支持京东！

商务谈判的书当中，这本书算比较系统的有案例，然后讲解得比较详细。

书本很好，正版。内容字迹清晰。

纸质不错，配图丰富生动，物美价廉，值得购买？

最中意的那本书一直缺货状态，这本刚翻了目录.. ...

正版，很开心！

在商言商，告诉你商业圈里的人是怎么谈判的~~

应该还好吧，买来送人的。不过这本书我本来就看过，个人感觉挺不错。

给公司买的，全新，正版，送货快

一起买了两本书，还没看，看了目录，理论与实践一体化

不错，书质量可以

书已收到，还没来得及看，应该是一本不错的书。

一直都在用，好东西。

很好，一直信赖京东。希望京东越来越好。

快递挺快的，三天就到了。

图书内容覆盖全面，讲解详细透彻，知识点难点、重点突出，特别是对于教师来说，有很多的便利，省去了很多上课前的负责准备程序。

不错，工具书，很喜欢，两周看完了

慢慢学习 希望能帮我提升自己

还没看，不过同一批我看的那本有错别字，估计是盗版这几本也难说了

很好，書是正版，速度很快，第二天就到了

超喜欢，很实用，很专业，好用，真的好用

刚刚看 暂时觉的挺不错的

好书，工作需要一下买了好几本！

哈哈哈哈哈姐姐斤斤计较，我们的生活方式。

还不是错 挺好的

没想到第二天早上就给我打电话了.....

书是好书，和我需要的书一样

正版书，买来当教材用的。

请至少填写一件商品的评价

可以，京东的书不错，不是二手东。

不错不错 快递很给力

看了一个星期了，很不错的一本书，能在里面学到不少东西

是本好书，认真细品

还没看，只是翻看了目录，挺不错

内容充实，较有启发

还行吧还行吧还行吧还行吧

好书，值得看看

比较不错很值得买，还能送货上门非常方便

理论好多，慢慢看

一直在京东买东西不错值得购买。

不错，就是等太久了，快半个月才送来。

商务谈判真的不错，谈判用的上

不错，辅助教学，有些很实用。

刚开始看，以后再评

很好，清晰，质量好

希望对我的工作能够有所帮助

方便、实惠、一如既往。

很好，性价比比较高。

速度挺快，快递小哥很负责任

买对教材了，送货速度快！优惠多

有案例说明，还不错。

好用好用 很强大 很好用

很好，谢谢，书很不错，大家都很喜欢

很实用 适合自学 不错

还没看，变收藏了

很实用，正在阅读之中

比超市便宜比超市便宜比超市便宜

基础的东西讲了很多，很实用。谢谢！

不错，挺好的.

好书~~~~~

物流给力，服务态度极好，书很好

好好好好好好好好好好好好

111111

好货!!! 好货!!! 好货!!!

好书好书好书

送货速度快送货速度快送货速度快送货速度快送货速度快送货速度快送货速度快

发货速度很快……

很有参考价值

不错不错不错不错不错不错不错不错不错不错不错不错不错不错不错

可以可以～

书收到了，今后每天晚上看一个半小时的书！

比较实用的一本书。挺不错，很诚心。

实用性很强

理论较多没有特别吸引人的地方

挺不错的书

不错送货快

感觉还挺好

看了，不错

是正版图书

内容很充实

公司用的

可以理解

可以接受

正在看

还不错

棒棒哒

学生用的书，大概如此，可以看看，不用太当真

好

6666666666666666

1111111111111

111

[illegible]

传统中国那种必须由“家”去定义个人的情形，在新中国成立后，就扩充为由“国家”去定义个人。-----2.

中国式的烹调术是用“合二为一”的原理去制造“味”的。中国人的“人情味”也是用同样的原理产生的，亦即是时我之中有你，你之中有我。因此，中国人对“人”的定义就是“仁者，人也”，亦即必须用“二人”才能去定义任何一“人”。-----3.

中国人自我压缩的人格，既然认为公然地保障自己的权益是不合法的，因此对让别人占便宜的容忍度就比较大，对受别人利用、摆布与控制的敏感度就会比较低。而且，还往往会纵容与姑息不合理的事情，让他们继续存下。-----4.

中国人避免对抗的心理看，使统治者对任何敢于起来反抗的人都能轻而易举地冠以“破坏安定”的罪名。中国人向往“在一起”的倾向，也使统治者容易对任何持不同意见者搬用“破坏团结”这顶大帽子。-----5.

在中国人政教混同的权力结构底下，是不能有“公”与“私”之分，因为它除了在国内法的范围内管理老百姓外，还要超出这个范围去管理他们的“良知”。在具有政教之争背景的西方，就很难出现这种情形。

[商务谈判：理论、技巧与案例（第四版）（通用管理系列教材·市场营销）_下载链接](#)
[1](#)

书评

[商务谈判：理论、技巧与案例（第四版）（通用管理系列教材·市场营销）_下载链接](#)
[1](#)