

Förhandlingsteknik PDF

Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton



Det här är bara ett utdrag ur Förhandlingsteknik bok. Du kan hitta hela boken genom att klicka på knappen nedan.



Författare: Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton

ISBN-10: 9789170279355

Språk: Svenska

Filesize: 3914 KB

BESKRIVNING

FÖRHANDLINGSTEKNIK visar hur man bör agera för att lyckas i både stora och små förhandlingar. Läsaren får massor av värdefulla idéer, tips och råd. Boken innehåller många exempel på förhandlingsteknik och förhandlingstaktik. Boken riktar sig i första hand till personer som förhandlar inom affärslivet, t ex verkställande direktörer, försäljningschefer, försäljare, inköpare, administrativa chefer osv.

VAD SÄGER GOOGLE OMDEN HÄR BOKEN?

Kurs i förhandlingsteknik Det här är kursen är för dig som vill lära dig strategierna för effektiv förhandlingsteknik. Du får med dig de retoriska verktygen ...

Vill du lära dig förhandlingsteknik och bättre kunna förstå förhandlingens psykologi? Kurserna belyser både förhandlingens struktur och dess emotionella ...

Våra kurser i förhandlingsteknik baseras på ett heltäckande teori- och praktikmaterial från de mest tongivande författarna och forskarna inom affärsförhandling.

FÖRHANDLINGSTEKNIK

[Fortsätt läsa...](#)