دانلود کتاب مذاکره برایان تریسی ترجمه فارسی

دانلود کتاب

دربارهٔ کتاب

«مذاکره برایان تریسی» — در مذاکره، شنیدن «نه» همیشه به معنی پایان گفت‌وگو نیست؛ ممکن است طرف مقابل با شرایط یک پیشنهاد مشکل داشته باشد، نه با اصل خواسته. این تمایز توجه خواننده را از جدال مواضع به شناخت منافع می‌برد.