

一、《赢在谈判:商务律师的成功法则》

内容简介

生活无处不是谈判，而律师更以谈判为生。《赢在谈判：商务律师的成功法则》阐述了商务律师的一个成功法则——谈判。作者结合其多年从事商务和法律谈判的经验、案例，告诉读者一个成功有效的谈判要建立在什么样的基础之上，谈判的人格魅力建设、内在气质应如何培养，如何建立谈判目标，如何把控谈判过程，如何处理谈判细节，如何达成谈判，如何处理谈判成功或失败之后的操作等。展现了作者从国家公务员到律师事务所创始人过程中的诸多执业体会和谈判心得。目前，谈判类图书，大多是译著，在中国大陆，专门探讨商务律师谈判的图书，更是没有，而中国又是一个有自己的特色的国家。