

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787300054391

10位ISBN编号：7300054390

出版时间：2004-1

出版单位：人民大学

作者：方其 编

页数：269

字数：319000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<商务谈判>>

### 内容概要

训练有素的商务谈判，是一种超级的脑力劳动，既需要科学的理论作指导，也需要借鉴成功的经验。

为了满足高校师生教学和政府机构、经济、外贸及工商管理人员、营销人员实践之需，我们组织长期在高等院校工商管理专业从事商务谈判的教学、研究工作者，编写了这本《商务谈判——理论、技巧、案例》。

本教科书一改传统商务谈判教科书的风格，着重突出系统性、灵活性、实用性的特点。从案例分析中提炼观点，总结古今中外杰出的实战经验，把深奥的谈判理论融入火热的市场氛围之中，便于学员身临其境，在很短的时间内掌握商务谈判的策略与技巧，从而进行富有成效的谈判操作。

## <<商务谈判>>

### 书籍目录

第一章 商务谈判概述 第一节 谈判与商务谈判 第二节 商务谈判的特点和作用 第三节 商务谈判的基本原则 案例与分析第二章 商务谈判的类型与内容 第一节 商务谈判的类型 第二节 商务谈判的形式 第三节 商务谈判的内容 案例与分析第三章 商务谈判准备 第一节 谈判人员准备 第二节 情报的搜集和筛选 第三节 制定谈判计划 第四节 谈判物质条件的准备 第五节 谈判方式的选择 第六节 模拟谈判 案例与分析第四章 商务谈判过程 第一节 开局 第二节 交锋 第三节 引民地与让步 第四节 成交与签约 案例与分析第五章 商务谈判心理研究 第一节 马斯洛的需要层次理论 第二节 需要层次理论与商务谈判 第三节 需要的发现 第四节 商务谈判中的心理挫折 第五节 成功谈判者应具备的心理素质 案例分析第六章 商务谈判策略第七章 商务谈判语言技巧第八章 处理僵局技巧第九章 优势谈判技巧第十章 劣势谈判技巧第十一章 均势谈判技巧第十二章 涉外商务谈判技巧第十三章 商务谈判的法律规定第十四章 商务谈判协议的履行第十五章 商务谈判的礼仪与禁忌主要参考书目

<<商务谈判>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>