

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787300157542

10位ISBN编号：7300157548

出版时间：2012-7

出版时间：中国人民大学出版社

作者：徐文，谷泓 主编

页数：204

字数：320000

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

本书针对现有谈判学教材中存在的问题：理论性过强，缺乏实践技能训练；实训内容过深，案例层次过高，不适合高职生的基础训练；理论与实践未能较好地衔接等。

《商务谈判(第2版21世纪高职高专规划教材)》阐述了商务谈判实践中的程序、方法和技巧，以及各类操作和技术性问题，覆盖了商务谈判学中所有的实践环节内容，深入浅出、实例丰富，遵循“学以致用”的原则，对重点内容进行挖掘，强化了综合性、应用性和实践性。

<<商务谈判>>

书籍目录

第一章 导论

第一节 商务谈判概述

第二节 商务谈判的基本原则

第三节 商务谈判的类型

第二章 商务谈判的形式与内容

第一节 商务谈判的形式

第二节 商务谈判的内容

第三节 商务谈判三部曲

第三章 商务谈判的组织

第一节 商务谈判人员的素质及构成

第二节 商务谈判人员的管理

第四章 商务谈判的准备

第一节 谈判目标的选择与信息的搜集和分析

第二节 谈判计划的制订

第三节 模拟谈判

第五章 商务谈判的程序

第一节 商务谈判的开局阶段

第二节 商务谈判的磋商阶段

第三节 商务谈判的结束阶段

第六章 商务谈判的策略

第一节 价格谈判策略

第二节 处理谈判僵局的策略和技巧

第三节 不同形势下商务谈判的策略

第七章 商务谈判的技巧

第一节 倾听的技巧

第二节 表达的技巧

第三节 观察的技巧

第八章 商务谈判的礼仪

第一节 商务谈判礼仪的一般要求

第二节 商务谈判过程中的各种礼仪

第九章 文化差异对商务谈判的影响

第一节 文化在商务谈判中的作用

第二节 中国人的谈判风格和区域文化

第三节 世界主要国家和地区的谈判风格

参考文献

<<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>