

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787310035458

10位ISBN编号：7310035453

出版时间：2010-9

出版时间：刘华、丁欣 南开大学出版社 (2010-09出版)

作者：刘华，丁欣 编

页数：217

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

《二十一世纪高职高专精品规划教材：商务谈判》从商务谈判工作过程入手，系统地介绍了商务谈判的各项内容。

全书共分为七个项目：商务谈判概述、商务谈判的组织与准备、商务谈判的开局、商务谈判的报价、商务谈判的磋商、商务谈判的成交及商务谈判合同的签订。

全书最后设置了综合模拟商务谈判实训项目，以方便学生从整体上把握商务谈判的流程。

与以往的商务谈判教材相比，《二十一世纪高职高专精品规划教材：商务谈判》特色主要体现在：将诸多谈判案例贯穿于全书始终，将读者引入各种商务谈判情景，期望达到持续激发读者学习兴趣、强化对商务谈判策略的理解和沟通技巧掌握的目的。

《二十一世纪高职高专精品规划教材：商务谈判》可以作为高职高专院校市场营销、企业管理等相关专业学生教材使用，也可作中高级商务谈判人员和管理人员的培训教材或参考用书。

<<商务谈判>>

书籍目录

项目一 商务谈判的概述 任务1 了解商务谈判 任务2 了解商务谈判的理论知识
项目二 商务谈判的组织与准备 任务1 收集信息 任务2 信息情报的整理和筛选 任务3 商务谈判计划的制订
项目三 商务谈判的开局 任务1 东道主对客方谈判小组的迎接 任务2 营造良好的谈判开局气氛 任务3 开局陈述
项目四 商务谈判的报价 任务1 价格谈判的信息准备 任务2 实施报价 任务3 价格谈判的策略与技巧
项目五 商务谈判的磋商 任务1 讨价还价 任务2 让步策略 任务3 谈判僵局的处理
项目六 商务谈判的成交 任务1 成交阶段的谈判策略 任务2 谈判结束的契机 任务3 结束谈判的技术准备 任务4 结束谈判的技巧
项目七 商务谈判合同的签订 任务1 签订合同的程序 任务2 合同的撰写 任务3 签字仪式操作
综合模拟商务谈判
实训参考文献

<<商务谈判>>

编辑推荐

刘华、丁欣主编的《商务谈判》采取以工作过程为导向，以项目为载体，融“教、学、做”为一体的项目化教材编写体例，按照商务谈判的工作过程要求，将全书分为七大项目，每个项目下分若干项任务，且在每个项目下都有相应的技能训练，最后有八个由简单到复杂“递进式”的综合模拟商务谈判。

本教材的内容突出体现了应用性、针对性和实践性的原则，反映了当前教学的新内容，突出了基础理论知识的应用和实践技能的培养，与就业市场结合得更加紧密，具有实用性和前瞻性的特点。

<<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>