

<<商务谈判实务>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判实务>>

13位ISBN编号：9787504542496

10位ISBN编号：7504542490

出版时间：2004-1

出版时间：中国劳动社会保障出版社

作者：魏炳麟 编

页数：125

字数：203000

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>

<<商务谈判实务>>

内容概要

中等职业技术学校市场营销专业的学生在校要系统学习市场、商品、广告、会计、商务、顾客消费心理等理论知识和相关技能，培养市场意识、商品意识、诚信意识和服务意识，毕业前参加企业或用人单位的岗位技能训练，锻炼自己从事实际工作的能力，并考取国家《推销员》职业资格等级证书。

考虑到中等职业技术学校市场营销专业与经营核算、商品经营等专业开设的专业基础课大致相同，因此，上述两专业已有的专业基础课教材均没有重新编写。

学校在组织教学时可以参考劳动和社会保障部培训就业司颁发的市场营销专业的指导性教学计划和教学大纲，根据本地区经济发展的情况，合理安排专业基础课的教学和选用相关的教材。

<<商务谈判实务>>

书籍目录

第一章 概述 1—1 商务谈判的内涵与定义 1—2 商务谈判的原因与作用 1—3 商务谈判的特点与原则 复习思考题第二章 商务谈判的结构、类型与方式 2—1 商务谈判的结构 2—2 商务谈判的方式 2—3 商务谈判的类型 复习思考题第三章 商务谈判的准备 3—1 人员的准备 3—2 信息的准备 3—3 策略的准备 3—4 其他准备 3—5 模拟谈判 复习思考题第四章 商务谈判的过程及主动权的谋取 4—1 商务谈判的过程 4—2 谋取谈判主动权的原则 4—3 谋取谈判主动权的方法和技巧 复习思考题第五章 开局和摸底的控制 5—1 对开局阶段的控制 5—2 对对方意图的探测 5—3 对己方意图的陈述 5—4 对对方窥测己方意图的防御 复习思考题第六章 讨价还价的控制 6—1 报价的控制 6—2 还价的控制 6—3 异议和争端的调解 6—4 僵局的缓解 6—5 让步的控制 复习思考题第七章 交易的促成 7—1 成交的含义与条件 7—2 成交意图的表达 7—3 成交信号接收 7—4 成交的促成 7—5 签约阶段 复习思考题

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>