

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787507823233

10位ISBN编号：7507823237

出版时间：2004-2

出版时间：中国国际广播出版社

作者：马克态

页数：575

字数：450000

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

美国谈判大师卡洛斯说过：“谈判乃是在一生中所做的最困难的一项工作。”

谈判是现代社会无处不在、无时不有的社会现象，无论在政治、经济、外交、军事领域，还是在社会生活方面，谈判都发挥着越来越重要的作用，已成为人们之间沟通、合作和协调相互关系必不可少的工具。

随着市场经济的深入发展，各种商务活动越来越多，冲突与合作始终伴随着商务活动，过去的行政命令、强权暴力的做法越来越行不通了。

谈判是解决冲突与合作问题最有效的方式，是实现双赢的最佳工具。

商务谈判已渗透到商务活动的每一个角落。

商务谈判并不仅仅是鲜花、握手、宴会、签字，也不仅仅是有胆量、能说会道就可以了。

它还需要知识、智慧、艺术、经验和技巧。

商务谈判既是一门科学，更是一门艺术。

商务谈判所涉及的知识极其广阔，涉及市场营销、国际贸易、法律、语言、心理、艺术、演讲、公共关系、投资、财务、金融、会计、政治、经济、文化等多门学科，它是一门综合性很强的学科。

商场如战场。

企业与企业之间的交往无处不存在着利益的分配。

只有掌握商务谈判奥秘的人，才能在风起云涌的商场中游刃有余，在谈笑风生中抢占市场，广开财源。

本书阐述了商务谈判的基本理论、运作过程、礼仪与礼节、风格，谈判人员应具备的素质，详细分析了商务谈判的策略与技巧，书后附录了评估测试题，以期能够增进谈判者的谈判意识，增强谈判本领。

<<商务谈判>>

书籍目录

第一篇 基础理论篇 第一章 商务谈判概论 第二章 商务谈判的基本原则 第三章 商务谈判的程序 第四章 商务谈判的心理 第二篇 运作篇 第五章 商务谈判的准备 第六章 商务谈判的开局 第七章 商务谈判的磋商 第八章 商务谈判僵局的处理 第九章 商务谈判的签约 第三篇 素质篇 第十章 商务谈判人员成功的素质 第十一章 商务谈判人员的情绪与态度 第十二章 商务谈判的语言艺术 第四篇 礼仪与风格篇 第十三章 商务谈判的礼仪与礼节 第十四章 商务谈判的风格 第五篇 策略与技巧篇 第十五章 商务谈判的策略 第十六章 商务谈判的技巧 附录 主要参考文献

<<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>