

<<现代商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<现代商务谈判>>

13位ISBN编号：9787543618381

10位ISBN编号：7543618389

出版时间：2004-2

出版时间：青岛出版社

作者：宫捷

页数：313

字数：250000

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>

<<现代商务谈判>>

内容概要

随着我国市场经济的不断发展和改革开放的日益深入，商业活动的地位显得非常重要。谈判在我国社会经济生活中发挥着重要的作用，谈判在我国社会经济生活中发挥着重要的作用，商务谈判几乎渗入了商战的每一个角落。

本书以商务谈判为主题，力图扼要、透彻地阐述商务谈判的一些基本原理和原则，系统介绍商务谈判的内涵及一般程序，结合大量实例进行谈判战术及策略的研究，使读者掌握商务谈判所需的基本技巧。

书中既有理论介绍，也有战术分析，注重实用性和可操作性，力求做到宏观系统、重点突出。该书文字通俗易懂、生动流畅。

<<现代商务谈判>>

书籍目录

前言第一章 商务谈判概述 第一节 商务谈判的概念、特征与作用 第二节 商务谈判的基本原则 第三节 商务谈判的类型 第四节 商务谈判的基本程序第二章 商务谈判的准备 第一节 谈判班子的组织 第二节 谈判资料 and 信息的搜集 第三节 谈判目标的确立与谈判议程的拟定 第四节 物质条件的准备第三章 商务谈判的语言技巧(上) 第一节 商务谈判的语言技巧 第二节 谈判中的语言表达 第三节 谈判中的行为语言 第四节 叙述技巧第四章 商务谈判的语言技巧(下) 第一节 问与答的技巧 第二节 说服技巧 第三节 听与辩的技巧第五章 商务谈判的策略(上) 第一节 开局阶段的策略 第二节 报价阶段的策略第六章 商务谈判的策略(下) 第一节 讨价还价的策略 第二节 让步策略 第三节 最后阶段的策略第七章 商务谈判中僵局的处理策略 第一节 僵局产生的原因与处理原则 第二节 妥善处理潜在僵局的方法 第三节 打破谈判僵局的策略第八章 商务谈判心理第九章 现代商务谈判人员的素质要求第十章 商务谈判的礼仪与礼节第十一章 世界主要国家商人的谈判风格附录1 商务谈判能力的测验附录2 美国谈判大师卡罗斯采用的谈判原则主要参考文献

<<现代商务谈判>>

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>