

<<谈判学>>

图书基本信息

书名：<<谈判学>>

13位ISBN编号：9787560929880

10位ISBN编号：7560929885

出版时间：2003-1

出版时间：华中科技大学出版社

作者：张强 编

页数：453

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>

<<谈判学>>

内容概要

本书运用谈判学的科学理论，论述了成功谈判的一般规律：从谈判者的必备素质入手，阐明了谈判原则、谈判策略、谈判信息、谈判思维、谈判语言、谈判心理、谈判程序、谈判观察及谈判效果等方面，展示了不同国家谈判者的风格特点，最后还重点介绍了中国“复关”与“入世”谈判。全书体系完整，内容丰富，文笔流畅，可读性强，具有现实意义与指导作用。本书可作为大中专院校相关专业的教材、相关企事业单位员工的素质培训教材，亦可作为广大谈判艺术爱好者的进修读物。

书籍目录

第一章 现代人怎样认识谈判第一节 概论一、谈判学的基本特征与主要内容二、谈判学的研究学习方法与基本要求第二节 谈判的基础、要素与分类一、谈判活动的存在基础二、谈判活动的基本要素三、谈判活动的主要类别第三节 谈判学的产生与发展一、谈判学的产生背景二、当代主要谈判理论简介第二章 学会做成熟的谈判家第一节 时代呼唤谈判家一、现代谈判者的一般特征二、谈判者的基本素质三、谈判能力的培养与提高四、谈判者的职业要求第二节 谈判角色对谈判活动的影响一、谈判角色的学习与认知二、谈判角色行为分析的重要性三、角色感情对谈判的影响第三章 谈判结构与谈判过程第一节 谈判结构一、谈判结构的内涵二、谈判背景第二节 谈判过程一、探询阶段二、准备阶段三、接触阶段四、磋商阶段五、小结或休会阶段六、终结阶段第四章 谈判思维第一节 谈判思维障碍一、谈判思维障碍的表现形式二、导致谈判思维障碍的主要原因第二节 典型的谈判思维方式一、心理状态对谈判思维活动的影响二、谈判者的心理状态要求三、几种典型的谈判思维方式简介第五章 谈判语言第一节 谈判语言的类型及其特征一、谈判语言分类二、影响谈判语言运用的主要因素三、谈判语言的表达要求第二节 谈判语言的辅助手段一、姿态与风度二、视觉工具的运用三、重视秘书的作用第三节 谈判语言运用的技巧一、倾听的技巧二、提问的技巧三、回答的技巧四、叙述的技巧五、说服的技巧六、辩论的技巧七、拒绝的技巧第四节 幽默语言在谈判中的特殊作用一、幽默语言的特点二、幽默语言在谈判活动中的作用三、幽默感的培养第六章 行为语言在谈判中的运用第一节 谈判者怎样看待行为语言一、行为语言产生的心理基础二、行为语言的认知第二节 行为语言的观察与运用一、行为语言的观察二、行为语言的运用三、行为语言的训练第三节 交往空间与谈判环境一、交往空间的基本概念二、西方关于个人交往空间的划分三、谈判环境对谈判者的心理影响第七章 谈判信息第一节 谈判信息的特征与相互演化一、谈判信息具有的特征二、谈判信息的相互演化第二节 谈判信息的搜集与识别一、谈判信息的搜集二、谈判信息的识别与分析第三节 谈判信息的传递与保密一、谈判信息的传递二、谈判信息的保密第八章 谈判策略第一节 谈判需要理论第二节 原则谈判法第三节 谈判圈理论第九章 大型谈判的准备与议程控制第一节 大型谈判的准备第二节 大型谈判议程的控制第十章 谈判僵局第一节 谈判僵局的利用第二节 谈判僵局的调停与仲裁第十一章 谈判领域的伦理道德问题第一节 令人困惑的目标与手段第二节 明晰的道德观是正确运用谈判技巧的重要前提第十二章 中国“复关”与“入世”谈判第一节 关贸总协定与世界贸易组织第二节 中国“复关”与“入世”谈判历程第三节 “入世”后中国面临的机遇与挑战[附录]中国加入WTO后权利与义务简表典型谈判案例评点谈判能力自我测试主要参考书目跋

<<谈判学>>

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>