

## <<谈判与推销技巧>>

### 图书基本信息

书名：<<谈判与推销技巧>>

13位ISBN编号：9787562416456

10位ISBN编号：7562416451

出版时间：1998-3

出版时间：左小平、冯鹏义 重庆大学出版社 (1998-03出版)

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>

## <<谈判与推销技巧>>

### 内容概要

《谈判与推销技巧》随着社会主义市场经济体制的逐步建立与完善，市场竞争日益激烈，企业越来越需要懂管理、会经营、能应对现代市场竞争的经营管理人才。

商务谈判与商品推销是现代企业经营实务的主要内容之一，是新一代经营管理者必备的知识和技能。正是顺应我国经济发展和市场的需要，在吸收和消化国内外大量的谈判与推销的理论与实践经验，并以较长时期的教学积累为基础，重庆商学院从事谈判与推销课程教学的几位中青年教师共同编写了《谈判与推销技巧》教程。

《谈判与推销技巧》教程不同于通常的谈判技巧、推销技巧书籍，也不同于纯理论化的谈判教程和推销教程。

编者紧密联系实际，在认真研究谈判与推销理论及其一般性实务过程的基础之上，将谈判与推销的理论、实务、技巧和方法有机结合，使教程不失一般理论性，又不失实务操作性，这是本教程的显著特点；《谈判与推销技巧》是经营管理专业大、中专学生、自学考试以及广大经营管理者们的必读专业教程。

## <<谈判与推销技巧>>

### 书籍目录

第一章 谈判与商务谈判第一节 谈判第二节 商务谈判第二章 商务谈判的构成第一节 商务谈判的人员构成第二节 商务谈判的标的第三章 商务谈判的可行性研究第一节 商务谈判的客观环境第二节 商务谈判对手第三节 商务谈判者的自我评估第四章 商务谈判的主要内容第一节 商品交易谈判第二节 劳务交易谈判第三节 技术交易谈判第四节 其他交易谈判第五章 商务谈判过程第一节 谈判前的准备阶段第二节 正式谈判阶段第三节 商务谈判的结束第四节 商务谈判的协议第六章 商务谈判的策略第一节 商务谈判策略概述第二节 商务谈判策略的选择第三节 谈判过程的策略技巧第四节 商务谈判的策略与反策略第七章 商务谈判语言艺术及礼仪第一节 商务谈判语言概述第二节 商务谈判语言运用技巧第三节 商务谈判礼仪第八章 商品推销概述第一节 商品推销的含义及其作用第二节 商品推销的构成要素第三节 商品推销的类型第四节 商品推销程序与推销系统第九章 消费者行为第一节 消费者行为概述第二节 消费者购买决策过程第三节 消费者反应与行为改变第十章 推销模式第一节 推销的爱达(AIDA)模式第二节 推销的迪伯达(DIPADA)模式第三节 推销的埃德伯模式和费比模式第十一章 人员推销技巧第一节 寻找买主的技巧第二节 接近买主的技巧第三节 推荐商品与交易洽谈的技巧第四节 推销障碍及排除障碍的技巧第五节 成交的技巧第十二章 商品推销管理第一节 商品推销管理概述第二节 商品推销人员管理

## <<谈判与推销技巧>>

### 章节摘录

版权页：插图：社会生活离不开谈判，几乎每个人都有意或无意地参与谈判活动。

谈判在人与人之间进行，他或他们代表着自己或是代表有组织的团体或机构、企业。

因此，谈判是人类在需求驱动下的行为的组成部分，谈判者参与谈判的目的是为了满足需求，围绕需求而交换意见，并渴望获得双方（或多方）一致的认识。

由于各自的需求有差异，谈判者之间存在着某些立场、观点和利益的分歧或冲突。

同时，他们又都怀着减少或消除分歧，缓和或解决冲突，建立和改善关系的愿望。

语言是谈判的主要工具，谈判主要是凭借语言进行，谈判的交流方式不仅是说与听，更包含着为达到一致认识的相互理解与情感沟通。

因此，可以把谈判定义为：谈判是人们出于某种欲望或需求，为协调相互关系，彼此阐述自己的观念与认识，以争取一致目的而进行的沟通协调活动。

这是广义的定义，不同类型、不同内容的谈判有其特有的或者说是狭义的定义。

比如，外交谈判是现代国际关系间解决争端经常使用的手段之一，即在国家间发生争端时，由争端当事国通过相互接触说明彼此的意图，并在交换意见后谋求双方就争执的问题达成一致的协议；又如经济谈判是指人们相互之间为了追求经济需要，谋求一定经济利益而展开的协调沟通活动，是人与人之间一种特殊的经济关系；同理，商务谈判定义也是一种狭义的谈判定义。

谈判是具有以下特征的人类交往活动的组成部分。

首先，谈判是“施”与“受”的互动过程。

“施”就是给予，谈判各方都在一定程度上给予对方某种观点、思想或利益；“受”就是接受，即谈判各方都在一定程度上接受对方的某种观点、思想和利益。

## <<谈判与推销技巧>>

### 编辑推荐

《谈判与推销技巧》是由重庆大学出版社出版的。

<<谈判与推销技巧>>

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>