

<<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：9787562443773

10位ISBN编号：7562443777

出版时间：2008-2

出版时间：重庆大学

作者：吴炜

页数：329

字数：370000

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

本书是高职高专市场营销、电子商务、国际贸易、商务管理等专业的主干课之一，在介绍商务谈判必要的基本理论和基本技巧的基础上，为适应高职高专培养目标的要求，突出了商务谈判的技能与应用的内容，配以丰富的案例、技能知识，向读者展示了商务谈判内容的概貌，是一本理论与实务相结合的教科书。

本书是以培养学生的综合能力、创新能力和应用能力为主要目的编写的。

在内容上安排了商务谈判的基本理论、基本策略、谈判礼仪、合同履行要求和谈判风格，突出安排了谈判者的素质和语言技巧的训练，并在每一章理论学习后安排了必要的针对性训练，具有系统性、实用性和可操作性特点，适应高职高专与市场就业无缝对接应用教育的要求。

本书既可作为营销类专业的教材，也可作为有志于从事商务工作的其他在职人员的参考用书和培训教材使用。

## <<商务谈判实务>>

### 书籍目录

第1章 商务谈判导论 1.1 商务谈判的含义、特征 1.2 商务谈判的基本原则 1.3 商务谈判功能和作用 1.4 商务谈判实训第2章 商务谈判类型 2.1 国内商务谈判和国际商务谈判 2.2 不同谈判的分类 2.3 合同谈判和非合同谈判 2.4 谈判类型实训第3章 商务谈判人员的素质 3.1 谈判人员的职业道德素质 3.2 谈判者的心理素质 3.3 谈判者的业务素质 3.4 谈判者素质能力实训第4章 商务谈判准备 4.1 商务谈判信息准备 4.2 人员准备 4.3 谈判方案的准备 4.4 模拟谈判 4.5 谈判准备实训第5章 商务谈判策略 5.1 商务谈判策略概述 5.2 商务谈判开局策略 5.3 磋商与让步策略 5.4 商务谈判成交策略 5.5 谈判策略实训第6章 商务谈判心理研究 6.1 商务谈判需要 6.2 谈判者心理 6.3 商务谈判中的心理挫折 6.4 成功谈判者的心理素质 6.5 商务谈判心理实训第7章 商务谈判僵局的制造与突破 7.1 商务谈判僵局概述 7.2 商务谈判僵局的制造与利用 7.3 商务谈判僵局的突破技巧 7.4 谈判僵局与策略实训第8章 商务谈判中的语言艺术 8.1 谈判中语言表达技巧 8.2 谈判中的倾听艺术.....第9章 商务谈判合同的履行第10章 商务谈判礼仪第11章 各国商人的谈判风格参考文献

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>