

<<精编商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<精编商务谈判>>

13位ISBN编号：9787562935483

10位ISBN编号：7562935483

出版时间：2011-8

出版时间：武汉理工大学出版社

作者：王宝山 等主编

页数：277

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>

<<精编商务谈判>>

内容概要

本书共分八章，内容主要包括：绪论、商务谈判的计划与实施、商务谈判的程序与步骤、商务谈判的策略、商务谈判的技巧、谈判心理与美学研究、合同签订和国际商务谈判。

本书可作为高等院校经济管理类专业及其他相关专业本科层次课程教材和研究生、专科生的教学参考书，同时也可作为各类成人高校、在职岗位的培训教材。

<<精编商务谈判>>

书籍目录

第一章 绪论

第一节 商务谈判概述

- 一、商务谈判的含义
- 二、商务谈判的特征
- 三、商务谈判的构成要素

第二节 商务谈判的类型

- 一、按商务谈判的内容划分
- 二、按商务谈判的空间划分
- 三、按商务谈判的参加人数划分
- 四、按商务谈判的谈判要点划分
- 五、按商务谈判采用的方式划分
- 六、按谈判者的态度划分

第三节 商务谈判的法律规范

- 一、合法的商务谈判是一种法律行为
- 二、对商务谈判的主体资格的法律认定
- 三、商务谈判过程中几种谈判文件的法律属性

【本章小结】

【中英文对照专业名词及术语】

【复习思考题】

【案例】

第二章 商务谈判的计划与实施

第一节 商务谈判战略制定前的情报收集与分析

- 一、收集情报
- 二、预测分析

第二节 商务谈判战略的制定

- 一、商务谈判战略决策的内容
- 二、商务谈判决策制定的依据
- 三、商务谈判战略目标的选择和确定

第三节 商务谈判计划的制定

.....

第三章 商务谈判的程序与步骤

第四章 商务谈判的策略

第五章 商务谈判技巧

第六章 谈判心理与美学研究

第七章 合同签订

第八章 国际商务谈判

参考文献

<<精编商务谈判>>

编辑推荐

《精编商务谈判(第2版)》在国内管理学(商科类)的教学体系中是一门比较年轻的学科。据《精编商务谈判(第2版)》作者所知,在重庆、大连等地已经开始了专门的商务谈判教育。商务部、发改委等部门联合在网络上进行免费的商务谈判知识培训。可见无论哪个方面的人们都在关注商务谈判知识的传播和普及工作。商务谈判确实是一个很重要的学科内容。

<<精编商务谈判>>

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>