

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787563811342

10位ISBN编号：7563811346

出版时间：2005-1

出版时间：首都经济贸易出版社

作者：王洪耕

页数：233

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>>

### 内容概要

20世纪80年代初，哈佛大学的几位教授先后提出了谈判中的双赢，创造价值和索取价值以及如何有效地管理谈判中的合作和竞争行为等观点，这些观点对于谈判理论和实践产生了开创性的影响。

本书汲取了现代谈判理论的研究方法与成果，从决策分析和经济学相结合的角度解释和描述了商务谈判行为，分析和阐述了理性谈判思维框架与谈判决策。

本书设置的案例、专栏以及各章后面的思考题，不仅使本书更具有可读性，而且有助于读者主动地理解和探究谈判知识，提高学习的自主性。

<<商务谈判>>

作者简介

王洪耘，女，1963年11月28日出生，研究生，硕士，副教授。  
1985年毕业于中国人民大学一分校，获经济学学士学位。  
1985年--1987年 中国人民大学贸易经济系研究生，1988年获经济学硕士学位。  
1987年留校任教，现为中国人民大学工商管理学院副教授。

研究方向：贸易经济

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 谈判与商务谈判 第一节 谈判的概念与特征 第二节 谈判发生的原理 第三节 谈判的适用性原理  
第二章 合作, 冲突与谈判 第一节 谈判中的冲突与合作 第二节 谈判者的两难选择 第三章 谈判利益 第一节 利益: 谈判的目的与手段 第二节 谈判者利益的权衡与评估 第三节 谈判的联合收益 第四章 谈判力 第一节 什么是谈判力 第二节 谈判力的来源 第五章 谈判准备(一)——谈判目标的选择与信息  
的收集和分析 第一节 谈判准备的一般过程 第二节 谈判目标的确定 第三节 谈判的可行性分析 第六章 谈判准备(二) 谈判团队与 第一节 建立谈判团队 第二节 谈判战略和计划的制定 第七章 谈判开局策略 第一节 谈判开局气氛的营造 第二节 谈判开局策略 第三节 谋求谈判开局中的主动权 第八章 价格谈判 第一节 价格谈判的基础 第二节 价格磋商——讨价还价 第三节 让步 第九章 应对谈判中的威胁与僵局 第一节 谈判中的威胁 第二节 谈判中的僵局 第十章 商务谈判中草约沟通 第一节 谈判沟通的一般原理 第二节 谈判中的语言沟通与非语言沟通 第三节 谈判中的说服 第十一章 跨文化谈判 第一节 文化差异与谈判 第二节 不同文化的谈判特点 主要参考文献 后记

<<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>