

<<谈判学概论>>

图书基本信息

书名：<<谈判学概论>>

13位ISBN编号：9787563813100

10位ISBN编号：7563813101

出版时间：2006-1

出版时间：首都经济贸易大学出版社

作者：刘园

页数：405

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>

## <<谈判学概论>>

### 内容概要

本书通过对谈判与公共关系的联系与作用的分析，在对谈判学的基本原理和基本知识进行介绍的基础上，剖析了各国、各民族文化和风俗传统对不同国籍和地区的谈判风格的影响，归纳、总结了心理学、博弈论等相关知识对人们谈判理念的形成所产生的作用，并对大量中外著名的成功谈判案例进行了评价。

本书理论与实务并举，中外成功谈判案例兼顾，可作为高等院校公共关系、公共管理、企业管理等相关专业的本科及研究生教材，也可作为企业、组织、团体进行高级人才培养及专业人士参考用书。

## <<谈判学概论>>

### 作者简介

刘园，籍贯云南，经济学博士，1986年毕业于对外经济贸易大学，1994年毕业于美国国际管理研究生院。

现任对外经济贸易大学国际经贸学院教授、博士生导师；中国国际贸易学会理事、北京市经济协会理事、世界经济学会国际贸易与投资专业委员会副秘书长；中国国际贸易中心、深

## &lt;&lt;谈判学概论&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 谈判学基础知识 第一节 谈判的含义和特点 第二节 谈判学的基本范畴 第三节 谈判的基本原则  
第四节 谈判的基本程序 第五节 谈判的主要类型 案例应用及思考题第二章 谈判与公共关系 第一节 公  
共关系的概念 第二节 公共关系的多重含义 第三节 公共关系的专题活动 第四节 公共关系中的谈判原  
则 案例应用及思考题第三章 谈判人员的组织与管理 第一节 谈判人员的个体素质 第二节 谈判人员的  
群体构成 第三节 谈判人员的管理 案例应用及思考题第四章 谈判前的准备 第一节 谈判前的信息准备  
第二节 谈判目标与对象的确定 第三节 谈判方案的制定 第四节 模拟谈判 案例应用及思考题第五章 谈  
判各阶段的策略 第一节 谈判策略 第二节 开局阶段的策略 第三节 中间阶段的策略 第四节 收局阶段  
的策略 第五节 处理僵局的策略 案例应用及思考题第六章 谈判技巧 第一节 谈判技巧概述 第二节 谈  
判中“听”的技巧 第三节 谈判中“问”的技巧 第四节 谈判中“答”的技巧 第五节 谈判中“叙”的  
技巧 第六节 谈判中“看”的技巧 第七节 谈判中“辩”的技巧 第八节 谈判中“说”的技巧 案例应用  
及思考题第七章 心理学在谈判中的应用 第一节 谈判中的心理冲突与沟通 第二节 谈判决策心理 案例  
应用及思考题第八章 各国文化差异对谈判的影响第九章 博弈论在谈判中的应用第十章 理性谈判第十  
一章 谈判经典案例分析参考书目

<<谈判学概论>>

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>