

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787565407208

10位ISBN编号：7565407208

出版时间：2012-3

出版时间：东北财经大学出版社有限责任公司

作者：杨群祥

页数：261

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

本书是对现有教材的创新，意在更好地贯彻“理实一体化”的教学思想，以“原理先行、实务跟进、案例同步、实训到位”为原则，“教、学、做、评”四者合一，重新调整章节，整合教学内容，扩充网络教学资源包等。

全书共设10章：第1章商务谈判概述；第2章商务谈判方式；第3章商务谈判心理；第4章商务谈判礼仪；第5章商务谈判人员管理；第6章商务谈判策划；第7章商务谈判原则、程序与开局策略；第8章商务谈判磋商策略；第9章商务谈判促成策略；第10章商务谈判沟通。

本书可作为高职高专教育市场营销、连锁经营、电子商务、国际商务、房地产经营、会展经济以及相关专业教学使用，也可供企业在职人员培训或自学使用。
本教材由广东农工商职业技术学院杨群祥任主编。

<<商务谈判>>

书籍目录

第1章 商务谈判概述

学习目标

引例 买鼠标的经历

1.1 谈判的基本原理

1.2 商务谈判的含义与特征

1.3 商务谈判的地位与功能

1.4 商务谈判的要素与类型

本章概要

单元训练

第2章 商务谈判方式

学习目标

引例 网上谈判的运用

2.1 商务谈判方式概述

2.2 面对面谈判

2.3 电话谈判

2.4 函电谈判

2.5 网上谈判

本章概要

单元训练

第3章 商务谈判心理

学习目标

引例 农夫卖玉米

3.1 商务谈判需要与动机

3.2 商务谈判个性心理分析

3.3 商务谈判心理运用技巧

本章概要

单元训练

第4章 商务谈判礼仪

学习目标

引例 投其所好

4.1 商务谈判的基本礼仪

4.2 主座、客座谈判的礼仪

4.3 商务谈判各阶段礼仪技巧

4.4 文化差异与礼俗禁忌

本章概要

单元训练

第5章 商务谈判人员管理

学习目标

引例 刚柔组合

5.1 商务谈判人力资源管理

5.2 商务谈判组织管理

本章概要

单元训练

第6章 商务谈判策划

学习目标

<<商务谈判>>

引例 市场调查赢得谈判主动权

6.1 信息与市场调查

6.2 商务谈判调查技巧

6.3 商务谈判策划技巧

本章概要

单元训练

第7章 商务谈判原则、程序与开局策略

学习目标

引例 贷款咨询项目谈判

7.1 商务谈判原则与程序

7.2 商务谈判开局策略

本章概要

单元训练

第8章 商务谈判磋商策略

学习目标

引例 “铁娘子”与欧共体的谈判

8.1 商务谈判价格策略与技巧

8.2 商务谈判让步策略与技巧

8.3 商务谈判僵局策略与技巧

本章概要

单元训练

第9章 商务谈判促成策略

学习目标

引例 摩托车厂合资

9.1 商务谈判成交阶段目标

9.2 商务谈判促成策略

9.3 商务谈判成交签约策略

本章概要

单元训练

第10章 商务谈判沟通

学习目标

引例 谈判沟通以诚为基础

10.1 为什么要沟通

10.2 商务谈判沟通的关键

10.3 加强沟通的有效途径

本章概要

单元训练

综合训练

课业范例

附录一 职业核心能力强化训练“知识准备”参照范围

附录二 案例分析、职业核心能力和职业道德训练与考核参照规范

附录三 能力测试

主要参考文献

<<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>