

<<谈判学>>

图书基本信息

书名：<<谈判学>>

13位ISBN编号：9787810303521

10位ISBN编号：781030352X

出版时间：1994-10

出版时间：武汉测绘科技大学出版社

作者：蒋春堂

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>>

内容概要

内容简介

改革开放以来，国内先后翻译出版了一些介绍国外谈判理论与技巧方面的读物，但对谈判的理论和实务进行比较系统研究的著作尚不多见。

《谈判学》的作者在刻苦钻研与多次教学实践的基础上，对谈判的概念、性质、原则、策略、方法、技巧等都进行了比较深入的探讨，在谈判的性质，谈判的策略应用、谈判主体的行为、谈判的决策思维、谈判中的逻辑特征等问题上提出了自己的独到见解。

《谈判学》是一本较为系统地阐述谈判问题的专著。

该书对理论的阐述严谨，对案例的分析透彻，对策略的探讨深入，对方法的介绍具体，语言通俗、文字流畅。

它具有较强的实践性和较广的适用性，既可以作为从事实际谈判工作的同志掌握谈判理论、技巧，提高谈判能力的学习指南，也可以作为高等学校有关专业师生学习、研究谈判的参考书和教科书。

<<谈判学>>

书籍目录

目录

- 第一章 谈判和谈判学
 - 第一节 谈判
 - 第二节 谈判学
 - 第三节 谈判发展简史
- 第二章 谈判学的基础知识
 - 第一节 谈判的基本结构
 - 第二节 谈判的基本方式
 - 第三节 谈判的基本程序
 - 第四节 谈判的基本原则
- 第三章 谈判的主要类型
 - 第一节 按社区关系划分的谈判类型
 - 第二节 经济谈判
 - 第三节 科技谈判
 - 第四节 政治、军事谈判
- 第四章 谈判的需要与动机
 - 第一节 什么是需要与动机
 - 第二节 “需要层次论”评介
 - 第三节 “需要理论”的应用
 - 第四节 激发谈判动机的原则与谋略
- 第五章 谈判主体的行为
 - 第一节 主体的行为特征
 - 第二节 影响主体行为的主要因素
 - 第三节 对主体的动机和行为的预测
 - 第四节 对几种心理行为的理解
 - 第五节 对主体行为的激励
 - 第六节 发挥主体的能动作用
- 第六章 谈判主体的素质与构成
 - 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 谈判人员的管理与培养
- 第七章 谈判的决策思维
 - 第一节 决策与谈判
 - 第二节 问题是谈判决策的起点
 - 第三节 信息是谈判决策的前提
 - 第四节 谈判目标的确立
 - 第五节 谈判方案的拟定、评估及选择
 - 第六节 谈判活动计划的制订
- 第八章 谈判的策略
 - 第一节 谈判的策略概述
 - 第二节 谈判策略的选择
 - 第三节 常见策略和技巧荟萃
- 第九章 谈判过程中的策略技巧
 - 第一节 开局阶段的策略技巧
 - 第二节 交流磋商阶段的策略技巧

<<谈判学>>

- 第三节 达成协议阶段的策略技巧
- 第十章 谈判的语言艺术
 - 第一节 谈判的语言形式及其特点
 - 第二节 谈判的语言技巧
 - 第三节 谈判的语言策略
- 第十一章 谈判中的逻辑技巧
 - 第一节 逻辑在谈判中的作用
 - 第二节 谈判中常用的逻辑方法
 - 第三节 谈判中常见的诡辩手法
 - 第四节 谈判中的逻辑特征
- 第十二章 文化习俗与谈判风格
 - 第一节 文化习俗对谈判的影响
 - 第二节 各国人的谈判风格
 - 第三节 谈判的礼仪与禁忌
- 第十三章 谈判契约
 - 第一节 谈判契约概述
 - 第二节 契约的种类
 - 第三节 契约写作前的准备工作
 - 第四节 契约写作的基本要求
 - 第五节 契约的履行、变更与解除
 - 第六节 契约纠纷的处理

<<谈判学>>

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>