

<<商务谈判实务>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判实务>>

13位ISBN编号：9787811240719

10位ISBN编号：7811240718

出版时间：2007-6

出版时间：7-81124

作者：高建军

页数：218

字数：343000

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>

## <<商务谈判实务>>

### 内容概要

本书是根据教育部“高等学校面向21世纪经济管理系列课程教学内容与课程体系改革研究”项目中提出的教学基本要求进行编写的。

全书共分8章，包括现代商务谈判导论、商务谈判心理、商务谈判准备、商务谈判的过程、商务谈判各阶段的策略、商务谈判中的技巧、商务谈判中的礼仪与禁忌、国际商务谈判。任课教师可根据各校的教学情况进行取舍，各章后附有适量的复习思考题，便于学生对所学知识的巩固。

本书可作为本科和专科院校、高等职业学院、成人教育学院经管类专业教材，也可供开设本课程的其他专业作为教材。

此外，本书还可作为相关教学改革试点专业的参考书。

## <<商务谈判实务>>

### 书籍目录

- 第1章 走进谈判——现代商务谈判导论
    - 1.1 商务谈判的内涵及特征
      - 1.1.1 谈判的基本概念
      - 1.1.2 商务谈判的主要特征
      - 1.1.3 商务谈判的构成要素
    - 1.2 商务谈判的种类
      - 1.2.1 按参加谈判人数的规模来分类
      - 1.2.2 按参加谈判的利益主体来分类
      - 1.2.3 按照谈判进行的地点来分类
      - 1.2.4 按谈判双方所采取的态度来分类
      - 1.2.5 按谈判展开的方式来分类
    - 1.3 商务谈判的基本形态及原则
      - 1.3.1 商务谈判的基本形态
      - 1.3.2 影响谈判形态的因素
      - 1.3.3 商务谈判的基本原则
      - 1.3.4 商务谈判的评价标准
      - 1.3.5 尼尔伦伯格的十大谈判原则
  - 小结
  - 附录
    - 附录一 商务谈判中的八字箴言
    - 附录二 案例分析一：“你切我挑”的陷阱
    - 附录三 案例分析二：中国与欧盟纺织品贸易谈判
  - 第2章 走进谈判——商务谈判心理
  - 第3章 知己知彼——商务谈判准备
  - 第4章 商务谈判的过程
  - 第5章 兵家之道——商务谈判各阶段的策略
  - 第6章 舌卷风云——商务谈判中的技巧
  - 第7章 有礼有节——商务谈判中的礼仪与禁忌
  - 第8章 风云天下——国际商务谈判
- 参考文献

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>