

<<采购与供应谈判>>

图书基本信息

书名：<<采购与供应谈判>>

13位ISBN编号：9787111225195

10位ISBN编号：7111225198

出版时间：2008-1

出版时间：机械工业出版社

作者：Harwood

页数：343

译者：北京中交协物流人力资源培训中心

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>

<<采购与供应谈判>>

内容概要

谈判是十分重要的商业行为，通过谈判不仅可以找到问题的解决方案，还可以解决争议。通过谈判，采购者和供应者可以提高双方或多方组织的盈利能力。

本书介绍了谈判的理论和实践知识，这些知识强化了读者对谈判的正确理解。

本书同时介绍了因商业背景不同而采用的不同谈判方法，探讨了谈判的实质问题。

采购谈判涉及的谈判因素日益广泛，如长期合作关系、信任问题、共担风险以及供应商与供应价值链整合的问题。

新兴市场的快速崛起也对谈判提出了特别的挑战。

通过阅读本书，能使采购专业人士了解到在计划、管理和执行谈判过程中必备的技巧能力。

本书适合采购与供应管理专业从业人员及相关专业师生阅读。

<<采购与供应谈判>>

书籍目录

前言编者的话第1章 在不同背景下的谈判第2章 了解供应商组织第3章 谈判准备第4章 财务工具在谈判中的应用第5章 分析财务贡献第6章 理解谈判的财务背景第7章 谈判过程第8章 为谈判各阶段分配资源第9章 说服的技巧第10章 谈判战术第11章 结束谈判第12章 有效沟通第13章 理解谈判行为第14章 成功谈判者的特点第15章 提高提问技巧第16章 谈判中的文化因素第17章 电话谈判第18章 内部谈判第19章 电子谈判第20章 个人绩效评估复习题复习题参考答案《采购与供应谈判》考试大纲

<<采购与供应谈判>>

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>