

<<一本书学会商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<一本书学会商务谈判>>

13位ISBN编号：9787115276414

10位ISBN编号：7115276412

出版时间：2012-4

出版时间：人民邮电出版社

作者：张宁

页数：161

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>

<<一本书学会商务谈判>>

内容概要

本书由张宁编著，从谈判技能、谈判流程和谈判文化三个方面系统地阐述了商务谈判活动的原理、方法、策略和技巧。

主要内容包括研究谈判者的心理和性格，语言表达和沟通，分析谈判背景，确定谈判目标，选择谈判人员、时间和地点，制定谈判方案，营造谈判气氛等。

本书框架结构新颖、内容实用、案例丰富，可读性、操作性强。作者在重要知识点的讲解过程中，安排了有针对性的能力训练和案例分析，突出了谈判策略和技巧的实战训练，强调实战能力的培养。

本书适合企事业单位营销人员、业务人员和中高层管理人员阅读参考，也可作为大中专院校相关专业教材。

<<一本书学会商务谈判>>

书籍目录

- 第一篇 提高商务谈判的技能
 - 第一章 研究谈判者的心理和性格
 - 第一节 认识谈判者的心理对谈判活动的影响
 - 第二节 认识谈判者的性格对谈判活动的影响
 - 第二章 增强作为谈判者的沟通能力
 - 第一节 为什么要进行沟通
 - 第二节 语言的表达
 - 第三节 语言沟通的技巧
 - 第四节 了解行为语言沟通
- 第二篇 谙熟商务谈判的流程
 - 第三章 准备阶段——秣马厉兵
 - 第一节 商务谈判的背景分析
 - 第二节 谈判目标的确定
 - 第三节 谈判人员、时间、地点的选择
 - 第四节 谈判方案的制定
 - 第五节 模拟谈判
 - 第四章 开局阶段——开个好头
 - 第一节 开局准备和开局气氛
 - 第二节 开局策略
 - 第三节 营造开局气氛的方法
 - 第五章 磋商阶段——刀兵相见
 - 第一节 磋商——步步为营
 - 第二节 阶段性策略
 - 第三节 整体策略
 - 第六章 终结阶段——完美收官
 - 第一节 谈判结束
 - 第二节 成交为上
 - 第三节 国际贸易合同
- 第三篇 体悟商务谈判的文化
 - 第七章 世界各国的谈判风格与文化差异
 - 第一节 世界各国的谈判风格
 - 第二节 文化差异对谈判风格的影响
 - 第八章 应该知悉的谈判礼仪
 - 第一节 初次见面的礼仪
 - 第二节 谈判现场的礼仪
- 参考文献

<<一本书学会商务谈判>>

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>