

<<商务谈判规范与技巧>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判规范与技巧>>

13位ISBN编号：9787219059555

10位ISBN编号：7219059558

出版时间：2008-1

出版时间：广西人民出版社

作者：王平辉

页数：244

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>

<<商务谈判规范与技巧>>

内容概要

本书是一本商务谈判的指导性工具书，以国际、国内商务活动为对象，立足于商务活动的实践，全面深入地介绍了商务谈判的准备、开局、报价、磋商、成交、收尾等各环节的规范和技巧，分析各类谈判中可能存在的风险障碍，提供了预见和规避的方法，并注重谈判理论与实战操作紧密结合。覆盖了谈判实践的诸多方面，紧扣企业现状和发展需要。

全书以案例引导出理论。
以理论阐释案例。

<<商务谈判规范与技巧>>

书籍目录

第一章 谈判准备 一、信息准备 (一) 做好一般市场调查 (二) 谈判对象的信息调查
 1. 了解谈判对手的动机 2. 了解谈判对手的需要 3. 认识对方企业 (三) 掌握法律法规和其他有关信息
 1. 法律法规政策 2. 科技信息 3. 价格信息 二、人员准备 (一) 商务谈判人员的基本素质
 1. 良好思想品德 2. 渊博知识 3. 良好心理素质 4. 最佳仪态素质
 5. 谈判技能素质 6. 丰富的经验 7. 精力充沛 (二) 商务谈判人员的群体构成
 1. 组织领导班子 2. 选择谈判人员 3. 明确谈判人员职责 三、拟订谈判计划 (一) 制订计划要求
 (二) 明确谈判目标 1. 最优期望目标的确定 2. 实际需求目标的确定 3. 可接受目标的确定
 4. 最低目标的确定 (三) 拟订议程 (四) 确定进度 四、确定谈判时间 (一) 选择时间的原则
 1. 互利原则 2. 于己有利原则 (二) 选择时间的忌讳 五、择定谈判地点 (一) 争取有益谈判地点
 (二) 选择谈判桌、安排座位 第二章 谈判开局 一、营造良好的谈判气氛 (一) 营造良好的谈判气氛
 1. 做足表面工作 2. 创造良好环境 3. 掌握主动权 (二) 循序渐进切入主题
 1. 谈判的轻松开局 2. 开局方式 3. 开场阐述 (三) 具体问题的说明 二、探测对方虚实
 (一) 火力侦察法 1. 征询对方意见 2. 诱导对方发言 3. 使用激将法 (二) 迂回询问法
 (三) 聚焦深入法 (四) 试错印证法 三、商务谈判开局技巧 (一) 谈判的基本开场
 第三章 谈判报价 第四章 谈判磋商 第五章 谈判风险障碍及对策技巧 第六章 谈判成效 第七章 谈判收尾

<<商务谈判规范与技巧>>

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>