

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787300047874

10位ISBN编号：7300047874

出版时间：2003-12

出版时间：中国人民大学出版社

作者：尚敬

页数：506

字数：591000

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>>

内容概要

本书以国际、国内商务活动为对象，立足于商务活动的实践，较为全面、深刻地阐释了商务谈判的一般构成、程序及技巧。

全书共四篇十九章，具体为： 概论篇：介绍商务谈判的概念、构成与分类； 程序篇：介绍商务谈判的探询、准备、谈判、小结、再谈判、终结、重建谈判； 条件篇：介绍交易条件的谈判、成交条件的预测、谈判目标的定位； 工具篇：介绍商务谈判的管理、商务谈判的主持、商务谈判的谈判人、商务谈判的思维、商务谈判的策略、商务谈判的语言。

作者通过篇章结构的安排，理论与实践相结合，由浅入深地向读者介绍了商务谈判的基础知识及运作规律，为造就经济与商务活动的成功的谈判人才开辟了道路。

本书所用素材，不少曾在北京大学光华管理学院、中国社会科学院研究生院、北京对外经济贸易大学国际交流学院的大学本科、硕士和博士研究生、MBA的教学中作为选修课讲授过，在天津大学管理学院、南开大学商学院的干部培训班作为系列讲座教材以及企业培训教材，并根据教学培训的反馈意见及新的研究成果又进行了修订完善，使所言观点更加严谨、客观与完整。

本教材特点为贴近商务活动实际，更真切地反映商务活动的内在规律，有机地将国际商务与国内商务谈判的操作技巧结合起来，使“商务谈判”涵盖内容更广。

围绕商务谈判提出的新的概念、程序规则、谈判理念，为商务谈判的操作与理论提供了基础知识。

本书亦为实务操作和理论研究指明了方向。

鉴于本书的特点，它既适用于大学本科教学，也适用于研究生的专业课或选修课教学使用。

<<商务谈判>>

书籍目录

概论篇 商务谈判概论 第1章 商务谈判的概念 1.1 商务谈判的定义 1.2 商务谈判的构成 第2章 商务谈判的分类 2.1 谈判目标分类法 2.2 交易地位分类法 2.3 交易地点分类法 2.4 谈判项目所属部门分类法程序篇 商务谈判程序 第3章 探询 3.1 阶段目标 3.2 探询做法 3.3 探询的原则 第4篇 准备 4.1 准备 4.2 准备的原则 第5章 谈判 5.1 书面磋商 5.2 电话磋商 5.3 面对面磋商 5.4 谈判阶段的基本规则 第6章 小结 6.1 小结目的 6.2 小结内容、方式与规则 第7章 再谈判 7.1 基础与目标 7.2 运作形式及规则 第8章 终结 8.1 判定终结的标准 8.2 终结的方式及规则 第9章 重建判断 9.1 起因与任务 9.2 重建谈判的规则条件篇 商务谈判条件 第10篇 交易条件的谈判 第11篇 成交条件的预测 第12篇 谈判目标的定位 第13篇 合同文本的谈判工具篇 商务谈判的工具 第14篇 商务谈判的管理 第15篇 商务谈判的主持 第16章 商务谈判的谈判人 第17章 商务谈判的思维 第18章 商务谈判的语言 第19章 商务谈判的策略

<<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>