

<<商务谈判理论与实训>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判理论与实训>>

13位ISBN编号：9787300150857

10位ISBN编号：7300150853

出版时间：2012-6

出版时间：中国人民大学出版社

作者：袁雪峰

页数：153

字数：222000

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>

## <<商务谈判理论与实训>>

### 内容概要

《商务谈判理论与实训》共包括12章的内容，分别为课程综述、谈判概述、商务谈判的类型与原则、商务谈判的评价标准及成功模式、商务谈判的准备、商务谈判的开局阶段、商务谈判的磋商阶段、商务谈判的终局阶段、商务谈判僵局的处理、商务谈判心理、商务谈判礼仪、国际商务谈判。

## <<商务谈判理论与实训>>

### 书籍目录

- 第1章 课程综述
  - 1.1 认识商务谈判及商务谈判课程
  - 1.2 为何要学习商务谈判
  - 1.3 如何开展商务谈判教学
- 第2章 谈判概述
  - 2.1 谈判的本质
  - 2.2 谈判战略决策的方法
  - 2.3 谈判的一般流程
- 第3章 商务谈判的类型与原则
  - 3.1 商务谈判的类型
  - 3.2 商务谈判的原则
- 第4章 商务谈判的评价标准及成功模式
  - 4.1 商务谈判的评价标准
  - 4.2 商务谈判成功模式
- 第5章 商务谈判准备
  - 5.1 收集谈判信息
  - 5.2 设定谈判目标
  - 5.3 成立谈判小组
  - 5.4 拟定谈判计划

本章实训
- 第6章 商务谈判开局阶段
  - 6.1 商务谈判开局阶段概述
  - 6.2 商务谈判开局阶段的事务
  - 6.3 商务谈判开局阶段的策略

本章实训
- 第7章 商务谈判磋商阶段
  - 7.1 商务谈判磋商阶段概述
  - 7.2 商务谈判磋商阶段的事务
  - 7.3 商务谈判磋商阶段的策略

本章实训
- 第8章 商务谈判终局阶段
  - 8.1 商务谈判终局阶段的概念
  - 8.2 商务谈判终局阶段的事务
  - 8.3 商务谈判终局阶段的策略
- 第9章 商务谈判僵局的处理
  - 9.1 商务谈判僵局的类型
  - 9.2 引发僵局的原因
  - 9.3 打破僵局的策略与技巧

本章实训
- 第10章 商务谈判心理
  - 10.1 商务谈判心理的内涵及其研究意义
  - 10.2 商务谈判需要与动机
  - 10.3 商务谈判人员的个性心理特征
  - 10.4 商务谈判中感觉和知觉
  - 10.5 商务谈判情绪

## <<商务谈判理论与实训>>

10.6 商务谈判中心理挫折

10.7 谈判期望

### 第11章 商务谈判礼仪

11.1 商务谈判礼仪的一般要求

11.2 商务谈判过程中的礼仪要求

本章实训

### 第12章 国际商务谈判

12.1 国际商务谈判概述

12.2 部分国家和地区商务谈判人员的谈判风格

模拟商务谈判综合实训指导书





<<商务谈判理论与实训>>

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>