

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787302125013

10位ISBN编号：7302125015

出版时间：2006-2

出版时间：清华大学

作者：冯华亚

页数：292

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

本书是市场营销类教材。

全书从实践出发，以必要的商务谈判理论为依据，以培养商务谈判的实际技能为重点，对商务谈判的基本理论和实际中的具体运用做了全面的阐述，使理论与实践紧密地结合在一起。

本书相关案例的选用充分考虑了我国的具体国情，侧重应用性和实践性，即易于理解掌握，又有利于指导商务谈判的具体实践。

本书主要对商务谈判的基本知识、谈判的计划与管理、谈判的开局与较量过程、谈判策略的运用、讨价还价、谈判结束、谈判的技巧、商务谈判的基本礼仪和国际商务谈判的基本知识以及在实际应用过程中的技巧进行了阐述，并结合每章的内容，给出了思考题、实例练习和案例分析，以提高谈判的实际技能。

本书可作为高职高专市场营销、商务、经济管理类专业教材，亦可供商务谈判工作人员学习参考。

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 商务谈判概论 第一节 什么是商务谈判 第二节 商务谈判的类型及原则 思考题 练习 案例第二章 商务谈判的组织与管理 第一节 商务谈判的计划 第二节 商务谈判的组织与管理 思考题 练习 案例第三章 商务谈判的开局 第一节 商务谈判的开局 第二节 商务谈判开局的策略 思考题 练习 案例第四章 商务谈判的磋商与策略 第一节 谈判的磋商与较量 第二节 较量过程的威胁与僵局 第三节 磋商过程的策略 第四节 商务谈判的让步与进展 思考题 练习 案例第五章 价格谈判 第一节 价格的内涵 第二节 报价的策略和技巧 第三节 讨价还价 第四节 价格谈判策略与技巧 思考题 练习 案例第六章 商务谈判的结束 第一节 谈判结束时机的选择 第二节 结束谈判的技术准备及谈判后的管理 第三节 结束谈判的方法与技巧 思考题 案例第七章 商务谈判的沟通技巧 第一节 商务谈判语言的类型 第二节 说话、提问、回答和说服的技巧 第三节 示范与电话洽谈的技巧 思考题 练习 案例第八章 商务谈判礼仪 第一节 礼仪概述 第二节 谈判人员的个人礼仪 第三节 服饰礼仪 第四节 宴请礼仪 第五节 与谈判相关专题活动的礼仪 思考题 练习 案例第九章 国际商务谈判 第一节 国际商务谈判的概述 第二节 国际商务谈判的环境 第三节 国际商务谈判的过程与策略选择 第四节 世界主要国家和地区的商业和风俗习惯 思考题 练习 案例参考文献

<<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>