

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787303084104

10位ISBN编号：730308410X

出版时间：2007-3

出版时间：北京师范大学

作者：乔淑英，王爱晶主

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

本书围绕高职高专培养目标，在介绍商务谈判理论、策略与方法的基础上，重点突出对高职高专学生商务谈判能力和技巧的培养。

本书内容丰富、实训扎实，可读性与实用性强；体例新颖，依次有学习目标、引入案例、思考与练习等，体现了丰富性、趣味性、实用性和延展性的特点。

<<商务谈判>>

书籍目录

第一章 商务谈判概述 第一节 谈判、商务谈判及其特征 第二节 商务谈判的原则 第三节 商务谈判的种类
第二章 商务谈判准备 第一节 商务谈判背景调查 第二节 商务谈判人员的组织准备 第三节 商务谈判计划的制订
第三章 商务谈判心理 第一节 商务谈判心理概述 第二节 谈判者成功心理素质 第三节 谈判心理禁忌
第四章 商务谈判过程及策略（上） 第一节 商务谈判策略概述 第二节 准备阶段的谈判策略 第三节 开局阶段及其策略 第四节 摸底阶段谈判策略
第五章 商务谈判过程及策略（下） 第一节 僵持阶段谈判策略 第二节 让步阶段的谈判策略 第三节 达成阶段的策略
第六章 价格谈判 第一节 价格及价格哲学 第二节 报价 第三节 讨价还价 第四节 价格谈判的策略
第七章 商务谈判语言技巧 第一节 商务谈判语言概述 第二节 商务谈判的陈述与发问 第三节 商务谈判中的“听” 第四节 商务谈判中的“答” 第五节 谈判中的无声语言
第八章 商务谈判的礼仪与礼节 第一节 商务谈判礼仪 第二节 商务谈判的礼节
第九章 商务谈判文书 第一节 商务谈判文书概述 第二节 商务谈判方案 第三节 商务谈判备忘录 第四节 意向书 第五节 商务谈判纪要 第六节 合同书
第十章 国际商务谈判 第一节 国际商务谈判概述 第二节 亚洲国家和地区商人谈判风格 第三节 欧洲国家商人谈判风格 第四节 美洲国家商人谈判风格
参考文献

<<商务谈判>>

编辑推荐

<<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>