

<<商务谈判技术>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判技术>>

13位ISBN编号：9787307043305

10位ISBN编号：7307043300

出版时间：2004-8

出版时间：武汉大学出版社

作者：陈向军

页数：283

字数：270000

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>

<<商务谈判技术>>

内容概要

商务谈判是一种专业技能，也是一门艺术。

随着我国社会主义市场经济体制的建立和完善，全球化进程的加快，市场竞争的加剧，企业对商务谈判人才的需求大量增加。

为了培养高素质的谈判人才，我们编写了《商务谈判技术》一书。

在编写过程中，我们遵循学生的培养规律与要求，适应培养学生实际操作能力的需要，注重理论联系实际，在对谈判原理与基本知识进行阐述时，不仅仅在于阐述基本概念，更偏重于引导学生掌握方法和技巧，使学生学习后，能够在实践中操作运用；同时，为方便学生的学习以及相关技能的练习，本书各章的开头都提出了学习目标，后附复习思考题和案例分析。

学生可通过课后练习，自我发现学习中存在的问题，以便开展有针对性的学习活动，尽快掌握本书中的有关内容。

<<商务谈判技术>>

书籍目录

第一章 商务谈判导论 第一节 商务谈判的特征 第二节 商务谈判的分类 第三节 商务谈判的模式 第四节 商务谈判的功能 第五节 商务谈判的研究对象和方法 思考题 案例1
第二章 商务谈判原理 第一节 商务谈判的意识 第二节 商务谈判的理论 第三节 商务谈判的原则 思考题 案例2
第三章 商务谈判方法 第一节 商务谈判一般方法 第二节 商务谈判特殊方法 第三节 商务谈判方法评价 思考题 案例3
第四章 商务谈判内容 第一节 货物买卖谈判 第二节 技术贸易谈判 第三节 其他形式的谈判 思考题 案例4
第五章 商务谈判准备 第一节 商务谈判背景调查 第二节 商务谈判人员组成 第三节 商务谈判目标 第四节 商务谈判计划与方案 第五节 商务谈判物质条件 思考题 案例5
第六章 商务谈判程序 第一节 商务谈判的开局 第二节 商务谈判的磋商 第三节 商务谈判的签约 思考题 案例6
第七章 商务谈判策略 第一节 开局阶段的谈判策略 第二节 磋商阶段的谈判策略 第三节 签约阶段的谈判策略 思考题 案例7
第八章 商务谈判技巧
第九章 商务谈判素质
第十章 商务谈判礼仪
第十一章 商务谈判管理参考文献

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>