

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787312027017

10位ISBN编号：7312027016

出版时间：2010-8

出版时间：中国科学技术大学出版社

作者：严成根 主编

页数：182

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

本书包括商务谈判概述、商务谈判的形式与内容、商务谈判的准备、商务谈判程序、商务谈判策略、商务谈判技巧、商务谈判僵局的处理、文化对商务谈判的影响等内容。

本书可作为高校相关专业教材，也可供相关人员参考。

<<商务谈判>>

书籍目录

前言第一章 商务谈判概述 第一节 商务谈判的概念和特征 第二节 商务谈判的基本原则和作用 第三节 商务谈判的模式 第四节 商务谈判的类型第二章 商务谈判的形式与内容 第一节 商务谈判的形式 第二节 商务谈判的内容第三章 商务谈判的准备 第一节 商务谈判的人员准备与管理 第二节 商务谈判资料的收集与整理 第三节 确定谈判目标 第四节 模拟谈判第四章 商务谈判程序 第一节 商务谈判开局阶段 第二节 商务谈判磋商阶段 第三节 商务谈判结束阶段第五章 商务谈判策略 第一节 价格谈判策略 第二节 处理谈判僵局的策略 第三节 不同形势下商务谈判的策略第六章 商务谈判的技巧 第一节 倾听的技巧 第二节 表达的技巧 第三节 观察的技巧第七章 商务谈判僵局及其处理 第一节 商务谈判僵局的类型、成因和处理原则 第二节 商务谈判僵局的处理方法 第三节 突破僵局的策略与技巧第八章 文化对商务谈判的影响 第一节 文化在商务谈判中的作用 第二节 区域文化与中国人的谈判风格 第三节 世界主要国家谈判风格参考文献

<<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>