

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787313079657

10位ISBN编号：7313079656

出版时间：2012-2

出版时间：上海交通大学出版社

作者：杨淑琴，肖谦 主编

页数：272

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

商务谈判是化解对抗、达成谅解的桥梁，也是实现利益最大化的有效手段。

在既分工又协作，既合作又对抗的现实生活中，靠单打独斗成功的概率越来越低。

本书编写的目的就在于让即将踏入社会的大学生系统掌握商务谈判的理论、技巧和策略，帮助他们树立正确的谈判理论，并通过实训强化提高。

<<商务谈判>>

书籍目录

- 项目一 商务谈判概述
 - 项目二 商务谈判的分类与内容
 - 项目三 商务谈判准备
 - 项目四 商务谈判过程
 - 项目五 商务谈判心理
 - 项目六 商务谈判语言
 - 项目七 商务谈判策略
 - 项目八 商务谈判技巧
 - 项目九 商务谈判合同的履行
 - 项目十 商务谈判中的法律规定
 - 项目十一 商务礼仪
 - 项目十二 国际商务谈判中的文化要素
- 参考书目

<<商务谈判>>

编辑推荐

杨淑琴，肖谦主编的这本《商务谈判》共分十二个项目，主要内容包括：商务谈判准备、商务谈判心理、商务谈判策略、商务谈判技巧、商务谈判合同的履行、商务礼仪等。
全书内容丰富，案例生动，既适合于自学，又适合于教师根据教学课时灵活组织教学。

<<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>