

<<商务谈判与沟通>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判与沟通>>

13位ISBN编号：9787501785667

10位ISBN编号：750178566X

出版时间：1970-1

出版时间：中国经济出版社

作者：王爱国，高中玖 著

页数：199

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>

<<商务谈判与沟通>>

内容概要

本书体系结构合理，知识内容广泛，取材新颖，力求理论联系实际，注重案例教学，强调谈判技能的培养。

为便于学习，我们在每章的末尾设置了基本训练，实践训练和案例分析，供学生参考。

本书共分为八章，分别是：第一章 商务谈判概述；第二章 商务谈判的前期准备；第三章 商务谈判的开局；第四章 商务谈判的心理；第五章 商务谈判的报价与磋商；第六章 商务谈判的成交与签约；第七章 商务谈判的沟通；第八章 商务谈判礼仪。

<<商务谈判与沟通>>

书籍目录

第一章 商务谈判概述第一节 商务谈判的概念与特征第二节 商务谈判的类型、模式和评价标准第三节 商务谈判的基本内容第二章 商务谈判的前期准备第一节 信息准备第二节 谈判方案的制定第三节 谈判人员的选择与管理第四节 其他准备第三章 商务谈判的开局第一节 商务谈判开局气氛的营造第二节 谈判议程的确定第三节 谈判主动权的谋取第四章 商务谈判的心理第一节 商务谈判心理概述第二节 商务谈判中的思维第三节 商务谈判心理策略第四节 商务谈判心理素质第五章 商务谈判的报价与磋商第一节 报价第二节 讨价还价第三节 让步第四节 冲突与僵局的调解第六章 商务谈判的成交与签约第一节 商务谈判的成交第二节 成交促成的策略第三节 商务谈判的签约第七章 商务谈判的沟通第一节 商务谈判沟通概述第二节 商务谈判沟通技巧第三节 商务谈判语言艺术第八章 商务谈判礼仪第一节 谈判者的仪表第二节 谈判者的举止风度第三节 商务谈判中的交际礼仪第四节 各国商人谈判的特点参考书目

<<商务谈判与沟通>>

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>