

<<商务谈判教程>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判教程>>

13位ISBN编号：9787502630683

10位ISBN编号：7502630686

出版时间：2009-8

作者：王景山

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>

## <<商务谈判教程>>

### 内容概要

本书以能力本位和谈判过程为线索，以理论必需够用、突出实用技能为原则，共设置了十一章，主要内容为：商务谈判概论、商务谈判的原则、商务谈判的准备、商务谈判的开局、商务谈判的磋商、商务谈判僵局的处理、商务谈判的结束、商务谈判的战术及应用、商务谈判的语言艺术、商务谈判礼仪及主要国家商务谈判风格等。

本书简明扼要、通俗易懂，以实例介绍、案例分析作为引导，理论联系实际，详细介绍商务谈判的有关概念、原理和策略。

本书采用现代国际上流行的结构形式，每章设有重点难点、关键词、相关链接、微型案例、案例分析和复习思考题，内容丰富，案例生动，既适合于自学，又适合于教师根据教学时数灵活组织教学。

本书适用于高等职业教育、高等专科学校、成人高校、民办高校及本科院校举办的二级职业技术学院经济管理类专业的教学，也可供五年制高职学生使用，还可作为实际商务谈判工作者的业务参考书。

。

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>