

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787503850158

10位ISBN编号：7503850159

出版时间：2008-3

出版时间：中国林业

作者：郭秀君

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

本书全面系统地介绍了商务谈判的理论与实务。

全书共分10章,包括商务谈判的基础知识、商务谈判的准备工作、商务谈判的过程、商务谈判的心理、商务谈判的理念与方法、商务谈判的策略与技巧、商务谈判的沟通、商务谈判的礼仪、商务谈判的风格、商务谈判的后续工作。

书中提供了与商务谈判有关的大量案例、专栏资料、人物介绍和形式多样的思考与练习题,以供读者阅读、训练使用,便于学生对所学知识的巩固和谈判能力的培养。

该书在实用性和操作性方面都具有很强的指导作用。

本书可作为高等院校经济、管理类专业的本科教材,也可作为企业和社会培训谈判人员的参考书籍

。

<<商务谈判>>

书籍目录

第1章 商务谈判的基础知识 1.1 商务谈判的概念与特点 1.1.1 商务谈判的概念 1.1.2 商务谈判的特点 1.2 商务谈判的主体与客体 1.2.1 商务谈判的主体 1.2.2 商务谈判的客体 1.3 商务谈判的类型 1.3.1 按谈判时间划分 1.3.2 按谈判地点划分 1.3.3 按谈判层次划分 1.3.4 按谈判参加方数目划分 1.3.5 按谈判参与人数划分 1.3.6 按谈判规模划分 1.3.7 按谈判内容划分 1.3.8 按谈判议题方式划分 1.3.9 按谈判透明程度划分 1.3.10 按谈判者态度划分 1.3.11 按谈判性质划分 1.4 我国国际商务谈判的原则 1.4.1 平等互利原则 1.4.2 友好协商原则 1.4.3 依法办事原则 1.4.4 统一对外原则 1.4.5 不卑不亢原则 1.5 商务谈判的形式 1.5.1 口头谈判 1.5.2 书面谈判 1.6 学习商务谈判的意义与方法 1.6.1 学习商务谈判的意义 1.6.2 学习商务谈判的方法 本章小结 思考与练习第2章 商务谈判的准备工作 2.1 谈判目标的确立 2.1.1 谈判目标的层次 2.1.2 谈判目标的保密 2.2 谈判资料的收集 2.2.1 对与商务活动有关的资料的收集 2.2.2 对与谈判对手有关的资料的收集 2.2.3 对与谈判环境有关的资料的收集 2.3 谈判组织的建立 2.3.1 谈判组人数的确定 2.3.2 谈判人员素质的要求 2.3.3 谈判负责人的选择 2.3.4 谈判组成员的配合 2.4 谈判计划的制订 2.4.1 谈判议程的确定 2.4.2 谈判地点的确定 2.5 模拟谈判的进行 2.5.1 模拟谈判的作用 2.5.2 模拟谈判的任务 2.5.3 模拟谈判的形式第3章 商务谈判的过程第4章 商务谈判的心理第5章 商务谈判的理念与方法第6章 商务谈判的策略与技巧第7章 商务谈判的沟通第8章 商务谈判的礼仪第9章 商务谈判的风格第10章 商务谈判的后续工作附录 谈判力评价测验参考文献

<<商务谈判>>

章节摘录

第1章 商务谈判的基础知识1.6 学习商务谈判的意义与方法商务谈判既是一门科学又是一门艺术，同时商务谈判也是一门新兴的边缘学科。

因此，学习商务谈判具有重要的意义，同时也要重视学习商务谈判的方法。

1.6.1 学习商务谈判的意义学习商务谈判的理论知识与技巧对于实际的商务谈判活动具有重大的理论指导意义，具体表现为以下几个方面。

1.学习商务谈判有利于提高谈判能力尽管商务谈判活动在经常地进行着，但有些谈判人员缺乏必要的同国内外客商谈判的知识与经验。

因此，在谈判时常常不能获得成功。

事实上，世界各国不乏精通商务谈判的专家，也不乏成功的商务谈判实例。

然而，即使是从事多年商务谈判的老手也常常会出现失误，那么涉足商务谈判工作时间短的人更觉得商务谈判的高深复杂，难以把握。

原因在于没有把握商务谈判的规律性所在。

根据大量的商务谈判实践及成功的实例，可以总结出一套普遍适用的理论、方法和技巧，找出它的运动规律，以指导人们的谈判活动。

但是由于商务谈判是一种具有高度说服力的艺术，实践性和应用性很强。

因此，人们长期总结得到的一般理论、方法和技巧只能作为人们谈判活动的指南，还需要商务谈判人员做到理论联系实际，经过多方面的训练和无数次亲身实践，才能逐步真正地掌握商务谈判的规律、方法和技巧，从而逐步地提高自己的商务谈判水平与能力。

<<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>