

<<商务谈判艺术>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判艺术>>

13位ISBN编号：9787508269344

10位ISBN编号：7508269349

出版时间：2011-7

出版时间：金盾

作者：杨易

页数：353

字数：322000

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>

<<商务谈判艺术>>

内容概要

商场如战场，商场的较量常常体现在商务谈判中。

杨易编著的《商务谈判艺术》以商务谈判的这务程序与要素为线索，以谈判原则、谈判准备、谈判开局、谈判磋商、谈判策略与技巧、谈判礼仪、风险规避以及谈判法律与心理为重点内容，《商务谈判艺术》全面系统地介绍了商务谈判的基础知识，是商务谈判人员必备的参考书，普通读者从中也会得到有益的启示。

<<商务谈判艺术>>

书籍目录

- 第一章 商务谈判概述
 - 第一节 商务谈判的含义
 - 第二节 商务谈判的特征及原则
 - 第三节 商务谈判的分类及作用
 - 第四节 商务谈判的内容与价值评价
- 第二章 商务谈判信息
 - 第一节 商务谈判信息概述
 - 第二节 商务谈判信息的内寄
 - 第三节 商务谈判信息的搜集
 - 第四节 商务谈判信息的处理
- 第三章 商务谈判准备
 - 第一节 商务谈判实力的提升
 - 第二节 如何策划商务谈判
 - 第三节 谈判问题预测及解决
 - 第四节 谈判人员与组织准备
 - 第五节 谈判人员的选拔和管理
- 第四章 商务谈判开局
 - 第一节 商务谈判的开局
 - 第二节 商务谈判开局的策略
- 第五章 商务谈判磋商
 - 第一节 商务谈判报价的磋商
 - 第二节 商务谈判讨价的磋商
 - 第三节 商务谈判还价的磋商
- 第六章 商务谈判策略
 - 第一节 商务谈判策略概述
 - 第二节 商务谈判策略的类型
 - 第三节 应对风格不同谈判者的策略
- 第七章 商务谈判技巧
 - 第一节 商务谈判沟通技巧
 - 第二节 处理谈判僵局技巧
 - 第三节 应对进攻与威胁技巧
 - 第四节 网络商务谈判技巧
- 第八章 商务谈判礼仪
 - 第一节 商务谈判礼仪概述
 - 第二节 个人基本礼仪
 - 第三节 商务社交礼仪
 - 第四节 谈判中的礼仪
 - 第五节 其他相关礼仪
- 第九章 国际商务谈判
 - 第一节 国际商务谈判概述
 - 第二节 国际商务谈判的管理
 - 第三节 国际商务谈判过程与策略
 - 第四节 国际商务谈判注意事项
- 第十章 商务风险规避
 - 第一节 如何分析商务风险

<<商务谈判艺术>>

第二节 如何预见与控制商务风险

第三节 商务风险规避的方法与手段

第四节 商务谈判中常见的错误解析

第十一章 谈判合同签约与履约

第一节 谈判合同的签约与管理

第二节 谈判合同的履行

第三节 商务合同的变动

第四节 商务合同陷阱规避

第十二章 谈判伦理道德与思维

第一节 商务谈判的伦理道德

第二节 商务谈判的思维运用

第十三章 谈判法律与心理

第一节 商务谈判法律

第二节 商务谈判心理

参考文献

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>