

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787514109641

10位ISBN编号：7514109641

出版时间：2011-10

出版时间：经济科学出版社

作者：姚立，吴霞 编著

页数：244

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>

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 内容概要

随着市场经济的深入发展，商务谈判人才越来越成为社会急需人才之一。

以前那种认为谈判是外交家的事，是政府和国家的事，与普通老百姓没有关系的错误认识已渐行渐远。

谈判是生活中无法避免的现实，无论你愿意与否，你都是一名谈判者。

你要和老板商量提薪，要和小贩讨价还价，要和家人商定度假目的地……实际上，任何人每天的学习、工作、生活、娱乐始终没有离开谈判，谈判是人类生活与交往的基本能力要求。

谈判是一门融多学科于一体的边缘学科，也是一门复杂的、需要综合运用多种技能与技巧的艺术。

商务谈判作为一门学科的历史并不长，商务谈判理论的研究发展和其他理论一样，仁者见仁，智者见智，形成了不同的理论解释和分类观点。

在现代社会经济生活中，商务谈判所涉及的知识领域更为广阔，是融合了市场营销、国际贸易、法律、文学、地理等多种学科为一体的综合性学科。

我们只有了解它、学习它、掌握它，才能以胜利者的姿态面对纷繁复杂的商务活动。

本书在编写上力求将这些观点比较全面地介绍给大家，并且运用相关的案例，做到理论和实践相结合，尽量淡化枯燥的谈判理论，突出国际化和应用性的主旨，将诸多谈判案例贯穿于全书始终。

文中连续穿插相关案例佐以分析，结尾以案例点明主题、归纳要点，提出问题与思考。

全书以这种有节奏地将读者引入各种国际商务谈判情景的方式，期望达到持续激发读者学习兴趣、强化对商务谈判策略的理解和沟通技巧掌握的目的。

本书由八章组成，涉及商务谈判的各个环节和相关沟通技巧，如商务谈判的概论、谈判准备与开局、磋商和终结、谈判的策略、语言技巧、谈判礼仪、不同国家和地区谈判者的谈判风格和相关礼仪等。

本书在编写上语言力求生动形象，层次结构力求清晰完整，并设置课后思考，帮助学习者结合现实案例讨论和模拟谈判等形式，学活用活，触类旁通。

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 书籍目录

## 第一章 商务谈判概论

第一节 商务谈判的本质

第二节 商务谈判的特征

第三节 商务谈判的类型

第四节 商务谈判理论的发展

课后思考

## 第二章 商务谈判前的准备

第一节 信息准备

第二节 人员准备

第三节 策略制订

第四节 模拟谈判

课后思考

## 第三章 商务谈判的开局

第一节 谈判开局的方式

第二节 开局气氛的营造

课后思考

## 第四章 商务谈判的磋商和终结

第一节 价格磋商

第二节 谈判僵局的处理

第三节 商务谈判的成交处理

第四节 签约后的谈判

课后思考

## 第五章 商务谈判的策略

第一节 商务谈判策略概述

第二节 常用的商务谈判策略

课后思考

## 第六章 商务谈判的语言技巧

第一节 商务谈判的语言特征

第二节 商务谈判的倾听技巧

第三节 商务谈判的提高技巧

第四节 商务谈判的答复技巧

第五节 商务谈判的说服技巧

课后思考

## 第七章 商务谈判的礼仪

第一节 个人基本礼仪

第二节 商务谈判的社交礼仪

课后思考

## 第八章 各国商务谈判风格

第一节 美国人的谈判风格

第二节 日本人的谈判风格

第三节 欧洲部分国家的谈判风格

第四节 大洋洲和非洲商人的谈判风格

第五节 中东人的谈判风格

课后思考

## 参考文献



## <<商务谈判>>

### 编辑推荐

谈判是一门融多学科于一体的边缘学科，也是一门复杂的、需要综合运用多种技能与技巧的艺术。

商务谈判作为一门学科的历史并不长，商务谈判理论的研究发展和其他理论一样，仁者见仁，智者见智，形成了不同的理论解释和分类观点。

<<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>