

<<谈判学>>

图书基本信息

书名：<<谈判学>>

13位ISBN编号：9787542913357

10位ISBN编号：7542913352

出版时间：2004-8

出版时间：立信会计出版社

作者：朱国定/武斌编

页数：259

字数：203000

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>

<<谈判学>>

内容概要

目前，大专院校的许多专业，无论是经济类，抑或是公关类，甚至是管理类，都设置了“谈判学”这门课程。

这表明谈判已越来越成为现代社会生活中的一个不可或缺的组成部分，有越来越多的人在探索谈判这种社会现象及其发展规律。

我们在多年讲授这门课程的基础上梳理出自己较为满意的思路，按照这个思路将教案中的具体案例尽量删除，于是就编写成呈现在读者面前的这个册子。

至少课堂教学中的案例使用，我们就留给授课教师去选择，使其不断更新，与时俱进。

现在有关谈判的教材确实很多，而大部分的教材仍局限于商务谈判。

应当承认，经济谈判是社会生活中最常见的现象，然而，政治谈判、外交谈判、军事谈判等的大量存在，也使我们觉得有必要、也有责任去寻觅更具普遍性的内容。

<<谈判学>>

书籍目录

第一章 绪论 第一节 谈判概述 第二节 现代主要谈判理论及其代表人物 第三节 谈判学的研究对象及特点第二章 谈判的分类 第一节 谈判的类别及特征 第二节 商务谈判的类别及特征第三章 谈判的过程 第一节 准备阶段 第二节 开局阶段 第三节 实质阶段 第四节 协议阶段第四章 谈判的礼仪 第一节 谈判的正式场合礼仪 第二节 谈判过程中的礼仪 第三节 谈判的非正式场合礼仪 第四节 涉外谈判礼仪第五章 谈判的心理与人际关系 第一节 谈判的心理需要 第二节 谈判信息的心理沟通 第三节 谈判的说服与心理和谐 第四节 谈判中人际关系的理性认识 第五节 谈判中人际关系的具体作用第六章 谈判中的法律与伦理 第一节 谈判中法律的运用 第二节 谈判中的伦理观第七章 谈判的策略 第一节 谈判的九战四十五策 第二节 谈判策略的选择与运用第八章 谈判的技巧 第一节 讨价还价技巧 第二节 妥协让步技巧 第三节 风险规避技巧 第四节 突破僵局技巧第九章 谈判中的逻辑与语言艺术 第一节 谈判中的逻辑及其作用 第二节 逻辑方法及其意义 第三节 谈判中的语言艺术及其要求 第四节 谈判中有声语言的具体运用 第五节 谈判中无声语言的具体运用第十章 世界各国的谈判风格 第一节 美洲人的谈判风格 第二节 大洋洲人的谈判风格 第三节 非洲人的谈判风格 第四节 亚洲人的谈判风格 第五节 欧洲人的谈判风格 第六节 犹太人的谈判风格 第七节 华侨的谈判风格附录一 干练的谈判者的特征附录二 谈判人员潜力测验表参考书目

<<谈判学>>

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>