

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787561430224

10位ISBN编号：7561430221

出版时间：2005-1

出版时间：四川大学

作者：张煜

页数：219

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

《商务谈判》共十章。

第一章对商务谈判的概念、特征、基本类型及标的做出了简约分析，勾勒了商务谈判的轮廓。

第二章到第九章详尽地讨论了商务谈判过程涉及的各个方面，对商务谈判的谈判阶段、谈判人、谈判背景、谈判心理、谈判策略、谈判语言技巧、谈判中僵局的处理策略和谈判的礼仪与礼节等问题做了较为全面的介绍、分析和阐释，并辅之以案例说明。

第十章描述了世界上主要国家、地区、民族的商人的谈判风格。

《商务谈判》内容的安排在突出了科学性与理论性的同时，又兼顾了实用性和可读性。

《商务谈判》既可作为大专院校《商务谈判》课程的教材，又可作为商务谈判人员的必备读物。

## <<商务谈判>>

### 书籍目录

第一章 商务谈判概述第一节商务谈判的概念与特征第二节商务谈判的基本原则第三节商务谈判的类型及谈判标的第三章 商务谈判的阶段第一节摸底阶段第二节报价阶段第三节磋商阶段第四节交易达成阶段第三章 商务谈判人第一节谈判的当事人第二节商务谈判人类型第四章 商务谈判背景第一节商务谈判的政治背景及制度背景第二节商务谈判的经济文化背景第三节谈判对手的背景第五章 商务谈判心理第一节谈判者的心理第二节谈判成功心理第三节谈判需要心理第六章 商务谈判策略第一节人员组合策略第二节消耗和蚕食策略第三节价格和情报信息策略第四节智取强攻策略第七章 商务谈判语言技巧第一节提问与回答的语言技巧第二节陈述、说服与论证的语言技巧第三节其他语言技巧第八章 商务谈判中僵局的处理策略第一节僵局的类型、成因和处理原则第二节僵局的处理办法第三节突破谈判僵局的策略与技巧第九章 商务谈判的礼仪与礼节第一节礼仪第二节礼节第三节涉外商务谈判的礼仪与禁忌第十章 世界各地商人的谈判风格第一节各国商人的谈判风格第二节各地域和各种族商人的谈判风格参考文献后记

## <<商务谈判>>

### 编辑推荐

本书共十章。

第一章对商务谈判的概念、特征、基本类型及标的做出了简约分析，勾勒了商务谈判的轮廓。

第二章到第九章详尽地讨论了商务谈判过程涉及的各个方面，对商务谈判的谈判阶段、谈判人、谈判背景、谈判心理、谈判策略、谈判语言技巧、谈判中僵局的处理策略和谈判的礼仪与礼节等问题做了较为全面的介绍、分析和阐释，并辅之以案例说明。

第十章描述了世界上主要国家、地区、民族的商人的谈判风格。

本书内容的安排在突出了科学性与理论性的同时，又兼顾了实用性和可读性。

本书既可作为大专院校《商务谈判》课程的教材，又可作为商务谈判人员的必备读物。

<<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>