

<<营销商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<营销商务谈判>>

13位ISBN编号：9787561817155

10位ISBN编号：7561817150

出版时间：2004-1

出版时间：天津大学

作者：万成林，舒平主编

页数：377

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>

<<营销商务谈判>>

内容概要

本书以现代谈判学的基本理论为指导。

结合现代管理学、语言学、逻辑学、传播学、心理学和交际学等不同学科的有关知识，就商务谈判理论与实务进行全面、系统的研究。

全书分4编：原理编主要研究谈判的特征、要素、分类和原则，以及谈判群体、谈判思维、谈判心理等内容；策略编深入到谈判的目标、程序和方式等领域，具体研究谈判策略的选择与运用问题；技巧编通过对沟通、语言、文字和价格等方面的研究，全面介绍谈判技巧及其应用问题，管理编从谈判团体和谈判礼节的角度，研究有关谈判的管理问题。

本书理论基础扎实，可操作性强，适宜财经类专业学生和广大财经商贸人员以及谈判学爱好者作为教科书或手册使用。

<<营销商务谈判>>

作者简介

万成林，1937年1月生，河北省无极县人，南开大学教授。

1963年7月毕业于南开大学经济学系，先后在南开大学经济研究所和经济学系从事经济、苏联经济、价格理论和市场营销的研究与教学工作。

主编、合编有：《价格学概论》、《市场理论及其应用》、《市场行情分析》、《国

<<营销商务谈判>>

书籍目录

第一编 原理编 第一章 商务谈判概论 第一节 谈判的特征 第二节 谈判的要素 第三节 谈判的分类 第四节 谈判的原则 第二章 商务谈判群体 第一节 谈判群体的特征 第二节 谈判群体的角色 第三节 谈判群体的行为 第三章 商务谈判思维 第一节 谈判思维的内涵 第二节 谈判思维的过程 第三节 谈判思维的方式 第四章 商务谈判心理 第一节 谈判心理概述 第二节 谈判心理动力 第三节 谈判心理分析 第四节 谈判者心理素质 第二编 策略编 第五章 商务谈判策略选择 第一节 商务谈判策略的地位 第二节 商务谈判策略的环境 第三节 商务谈判策略的采用 第六章 商务谈判目标及其策略 第七章 商务谈判程序及其策略 第八章 商务谈判方式及其策略 第三编 技巧编 第九章 商务谈判沟通技巧（上） 第十章 商务谈判沟通技巧（下） 第十一章 商务谈判语言技巧 第十二章 商务谈判文字技巧 第十三章 价格谈判技巧 第四编 管理编 第十四章 商务谈判组织 第十五章 商务谈判礼节 参考文献

<<营销商务谈判>>

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>