

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787562431527

10位ISBN编号：7562431523

出版时间：2004-9

出版时间：重庆大学出版社

作者：徐春林

页数：352

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》系统地介绍了商务谈判的基本理论和方法，以及运用这些理论和方法从事商务谈判应该掌握的各种策略和技巧。

主要内容包括商务谈判概述、商务谈判人员的素质、商务谈判的准备、谈判开局阶段策略、商务谈判磋商阶段策略、商务谈判签约阶段策略、商务谈判语言、谈判心理在商务谈判中的运用、商务谈判的礼仪、各国商人的谈判风格等。

《商务谈判》具有系统性、实用性和可操作性的特点，在内容和结构上达到高职高专学校的教学要求。

《商务谈判》作为高职高专市场营销专业或其他财经类专业的教材，也可作为成人高校经济管理类专业通用教材，亦可作为从事商务工作的在职人员的培训用书。

<<商务谈判>>

书籍目录

第1章 商务谈判概述1.1 商务谈判的概念、特点与种类1.2 商务谈判的内容1.3 商务谈判的程序和原则1.4 商务谈判的方式与作用本章小结复习思考题实训题案例第2章 商务谈判人员的素质2.1 伦理道德素质2.2 心理素质2.3 业务素质本章小结复习思考题实训题案例第3章 商务谈判的准备3.1 商务谈判的信息准备3.2 商务谈判的组织准备3.3 商务谈判方案的制订3.4 谈判时间和谈判地点的选择3.5 模拟谈判本章小结复习思考题实训题案例第4章 商务谈判开局阶段策略4.1 创造良好的谈判气氛4.2 交换意见4.3 开场陈述4.4 开局阶段的影响因素4.5 商务谈判开局策略本章小结复习思考题实训题案例第5章 商务谈判磋商阶段策略5.1 报价策略5.2 还价策略5.3 让步与迫使对方让步的策略5.4 打破僵局的策略本章小结复习思考题实训题案例第6章 商务谈判签约阶段策略6.1 合同文本的撰写和审核6.2 签约仪式的安排6.3 签约阶段策略本章小结复习思考题实训题案例第7章 商务谈判语言7.1 有声语言7.2 无声语言本章小结复习思考题实训题案例第8章 谈判心理在商务谈判中的运用8.1 知觉在商务谈判中的运用8.2 需要在商务谈判中的运用8.3 个性心理在商务谈判中的运用8.4 商务谈判中心理挫折的防范与应对本章小结复习思考题实训题案例第9章 商务谈判的礼仪9.1 商务谈判的服饰礼仪9.2 迎送礼仪9.3 会见礼仪9.4 洽谈中的礼仪9.5 宴请和舞会礼仪9.6 参观与馈赠礼品礼仪本章小结复习思考题实训题案例第10章 各国商人的谈判风格10.1 美国商人的谈判风格10.2 加拿大商人的谈判风格10.3 法国商人的谈判风格10.4 英国商人的谈判风格10.5 德国商人的谈判风格10.6 俄罗斯商人的谈判风格10.7 日本商人的谈判风格10.8 韩国商人的谈判风格10.9 印度商人的谈判风格10.10 澳大利亚商人的谈判风格10.11 中国商人的谈判风格10.12 阿拉伯商人的谈判风格本章小结复习思考题实训题案例附录附录1工矿产品购销合同附录2国际劳务合同附录3技术转让合同附录4国际货物买卖合同附录5销售确认书附录6仲裁申请书附录7仲裁协议实训题、案例答案参考文献

<<商务谈判>>

编辑推荐

《商务谈判》由重庆大学出版社出版。

<<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>