

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787562451129

10位ISBN编号：7562451125

出版时间：1970-1

出版时间：重庆大学出版社

作者：万丽娟

页数：224

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》从商务谈判的概述入手，介绍了商务谈判的结构、内容、前期准备等基本知识，然后以谈判的全过程为线索，详细介绍了各个谈判环节和阶段的主要内容、运用策略及技巧，最后介绍了商务谈判的风险控制。

商务谈判是一门理论与实践并重的学科，它集政策性、知识性、艺术性于一体。

<<商务谈判>>

书籍目录

第1章 商务谈判概论1.1 商务谈判的概念1.2 商务谈判类型1.3 商务谈判原则1.4 商务谈判的基本程序本章小结自测题第2章 商务谈判的结构2.1 谈判的一般结构2.2 贸易谈判结构本章小结自测题第3章 商务谈判的内容3.1 货物买卖谈判3.2 技术贸易谈判3.3 借款合同谈判3.4 租赁合同谈判本章小结自测题第4章 商务谈判的前期准备4.1 商务谈判的调研4.2 商务谈判的时空选择4.3 商务谈判方案制定4.4 商务谈判人员的组成本章小结自测题第5章 商务谈判的方式5.1 面对面谈判5.2 电话谈判5.3 函电谈判5.4 网上谈判本章小结自测题第6章 商务谈判策略与语言沟通技巧6.1 商务谈判策略6.2 商务谈判语言6.3 商务谈判语言沟通技巧6.4 国际商务谈判的基本策略与沟通技巧本章小结自测题第7章 商务谈判非语言沟通技巧7.1 非语言沟通的分类7.2 非语言在谈判中的作用7.3 非语言沟通的技巧本章小结自测题第8章 商务谈判的整个过程8.1 商务谈判的开局8.2 商务谈判的报价阶段8.3 商务谈判的磋商阶段8.4 商务谈判的终结阶段本章小结自测题第9章 商务谈判的签约9.1 商务谈判的签约意向9.2 合同的鉴证与公证9.3 合同的履行与担保9.4 合同的纠纷处理本章小结自测题第10章 商务谈判僵局突破10.1 商务谈判僵局的概念和分类10.2 商务谈判僵局的产生原因10.3 商务谈判僵局处理本章小结自测题第11章 商务谈判的风险控制11.1 商务谈判风险分析11.2 商务谈判风险分类11.3 商务风险的规避本章小结自测题第12章 商务谈判的礼仪与禁忌12.1 商务谈判禁忌的界定12.2 商务谈判前期准备阶段的禁忌12.3 谈判桌上的礼仪12.4 谈判博弈中的禁忌12.5 公开交往的礼仪与禁忌12.6 私下交往的礼仪与禁忌12.7 馈赠礼品的礼仪与禁忌本章小结自测题第13章 商务谈判策划书13.1 商务谈判策划书通用模板13.2 商务谈判策划书范文第14章 国际商务谈判14.1 国际商务谈判的概念及特点14.2 商务谈判风格的国别比较本章小结自测题第15章 商务谈判案例精选案例分析之——现代商务谈判经典案例案例分析之——现代商务谈判经典技巧第16章 模拟练习题模拟题一模拟题二模拟题三模拟题四模拟题五附录测试：你是商务谈判好手吗?参考文献

<<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>