

<<谈判学概论>>

图书基本信息

书名：<<谈判学概论>>

13位ISBN编号：9787563813100

10位ISBN编号：7563813101

出版时间：2006-1

出版时间：首都经济贸易大学出版社

作者：刘园

页数：405

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>

<<谈判学概论>>

内容概要

本书通过对谈判与公共关系的联系与作用的分析，在对谈判学的基本原理和基本知识进行介绍的基础上，剖析了各国、各民族文化和风俗传统对不同国籍和地区的谈判风格的影响，归纳、总结了心理学、博弈论等相关知识对人们谈判理念的形成所产生的作用，并对大量中外驰名的成功谈判案例进行了评价。

本书理论与实务并举，中外成功谈判案例兼顾，可作为高等院校公共关系、公共管理、企业管理等相关专业的本科及研究生教材，也可作为企业、组织、团体进行高级人才培养及专业人士参考用书。

<<谈判学概论>>

作者简介

刘园，籍贯云南，经济学博士，1986年毕业于对外经济贸易大学，1994年毕业于美国国际管理研究生院。

现任对外经济贸易大学国际经贸学院教授、博士生导师；中国国际贸易学会理事、北京市经济协会理事、世界经济学会国际贸易与投资专业委员会副秘书长；中国国际贸易中心、深

<<谈判学概论>>

书籍目录

第一章 谈判学基础知识 第一节 谈判的含义和特点 第二节 谈判学的基本范畴 第三节 谈判的基本原则 第四节 谈判的基本程序 第五节 谈判的主要类型 案例应用及思考题第二章 谈判与公共关系 第一节 公共关系的概念 第二节 公共关系的多重含义 第三节 公共关系的专题活动 第四节 公共关系中的谈判原则 案例应用及思考题第三章 谈判人员的组织与管理 第一节 谈判人员的个体素质 第二节 谈判人员的群体构成 第三节 谈判人员的管理 案例应用及思考题第四章 谈判前的准备 第一节 谈判前的信息准备 第二节 谈判目标与对象的确定 第三节 谈判方案的制定 第四节 模拟谈判 案例应用及思考题第五章 谈判各阶段的策略 第一节 谈判策略 第二节 开局阶段的策略 第三节 中间阶段的策略 第四节 收局阶段的策略 第五节 处理僵局的策略 案例应用及思考题第六章 谈判技巧 第一节 谈判技巧概述 第二节 谈判中“听”的技巧 第三节 谈判中“问”的技巧 第四节 谈判中“答”的技巧 第五节 谈判中“叙”的技巧 第六节 谈判中“看”的技巧 第七节 谈判中“辩”的技巧 第八节 谈判中“说”的技巧 案例应用及思考题第七章 心理学在谈判中的应用 第一节 谈判中的心理冲突与沟通 第二节 谈判决策心理 案例应用及思考题第八章 各国文化差异对谈判的影响第九章 博弈论在谈判中的应用第十章 理性谈判第十一章 谈判经典案例分析参考书目

<<谈判学概论>>

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>