

<<商务谈判习题集>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判习题集>>

13位ISBN编号：9787564008840

10位ISBN编号：7564008849

出版时间：2006-9

出版时间：理工大学

作者：毛国涛

页数：251

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>

## <<商务谈判习题集>>

### 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了比较全面和系统地介绍,主要内容涉及商务谈判基础、商务谈判人员素质、商务谈判的基本程序、方法、策略和技巧,并对商务谈判合同签订、语言、环境和心理、礼仪等内容进行了探讨。

本书理论联系实际,实用性强,既可作为财经与管理类专业及相关专业的通用教材,也可作为广大在职商贸人员以及谈判学爱好者的学习和参考用书。

<<商务谈判习题集>>

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 商务谈判的原则和步骤 1.3 商务谈判的要素 1.4 商务谈判的内容第2章 商务谈判人员的素质 2.1 商务谈判人员的素质要求 2.2 商务谈判人员的素质培养第3章 商务谈判准备 3.1 商务谈判背景调查 3.2 商务谈判的组织准备 3.3 商务谈判方案的制订 3.4 谈判的时空选择和现场布置 3.5 模拟谈判第4章 商务谈判开局阶段策略 4.1 商务谈判中的策略 4.2 商务谈判的开局阶段 4.3 谈判开局段的策略 4.4 激发欲望的手法第5章 商务谈判磋商阶段策略 5.1 实质磋商阶段策略 5.2 报价策略 5.3 让步策略 5.4 打破僵局的策略 5.5 拒绝的艺术 5.6 哈佛经典商战谈判技巧的20个法则第6章 商务谈判合同签订 6.1 合同概述 6.2 合同订阅的程序 6.3 合同的形式与内容第7章 商务谈判语言 7.1 有声语言 7.2 无声语言第8章 商务谈判中的环境和心理因素 8.1 商务谈判中的环境因素 8.2 商务谈判中的心理因素第9章 商务谈判的礼仪 9.1 商务礼仪的概述 9.2 日常商务谈判的礼仪 9.3 涉外商务谈判礼仪第10章 典型案例分析参考文献

<<商务谈判习题集>>

编辑推荐

本书在系统阐述商务谈判理论基本原理，以及商务谈判发展历史的基础上，以商务谈判为主体，全面论述了商务谈判的内涵及一般程序，使读者明确商务谈判的基本原则，并结合大量的实例，阐述具体的谈判策略，使读者掌握商务谈判所需的基本技巧。

本书强调商务谈判理论的规范性、系统性，注重谈判策略的实用性和可操作性，力求做到全面系统，重点突出，以满足高等院校经济管理类专业的学生，以及广大企业界人士和其他读者的需要。

<<商务谈判习题集>>

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>