

<<商务谈判实务>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判实务>>

13位ISBN编号：9787564038861

10位ISBN编号：7564038861

出版时间：2010-10

出版时间：北京理工大学出版社

作者：陈玉章 编

页数：171

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>

<<商务谈判实务>>

内容概要

我们要根据高等教育的精神，坚持定位准确、内容实用、面向实践的原则，特别注重学生整体素质和综合职业能力的培养。

本《商务谈判实务》教材，主要阐述了商务谈判的主要原理、方法、策略和技巧，主要内容包括商务谈判导论、商务谈判的组织与管理、商务谈判的过程、商务谈判策略、商务谈判语言技巧及综合实训等内容，我们没有追求完整系统的学科结构，但注重高等教育特色与教学要求。

本教材适用于高等院校、成人教育相关专业商务谈判课程的教学，也可作为企业谈判人才培训及自学学习用书。

<<商务谈判实务>>

书籍目录

第1章 商务谈判导论 1.1 商务谈判的概念和实质 1.2 商务谈判的类型及原则 本章小结 复习思考题
第2章 商务谈判的组织与管理 2.1 商务谈判的计划 2.2 商务谈判的组织与管理 本章小结 复习思考题
第3章 商务谈判的过程 3.1 开局阶段 3.2 摸底与报价阶段 3.3 讨价还价阶段 3.4 成交与签约阶段 本章小结 复习思考题
第4章 商务谈判策略 4.1 开局阶段的谈判策略 4.2 磋商阶段的谈判策略 4.3 签约阶段的谈判策略 本章小结 复习思考题
第5章 商务谈判语言技巧 5.1 提问与回答的语言技巧 5.2 陈述、说服与论证的语言技巧 本章小结 复习思考题
第6章 综合实训 6.1 谈判心理素质测试 6.2 谈判思维练习 6.3 商务谈判模拟附录参考文献

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>