

<<商务谈判与沟通技巧>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判与沟通技巧>>

13位ISBN编号：9787565409448

10位ISBN编号：7565409448

出版时间：2012-9

出版时间：东北财经大学出版社有限责任公司

作者：王振翼

页数：180

字数：268000

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>

## <<商务谈判与沟通技巧>>

### 内容概要

《商务谈判与沟通技巧(江苏省示范性高职院校重点建设专业项目化系列教材)》由王振翼主编,本书在编写过程中力求做到以职教研究前沿理论和成果为支撑,以合作企业对人才的要求为导向,形成较为鲜明的特点:理论知识注重够用,体现简明、透彻的特点;实践技能注重实用,体现做中学、学中做的应用性和可操作性的特点;教学方法注重有用,体现针对性、灵活性的特点;训练项目注重可用,体现形式活泼、过程丰富的特点,使本书案例丰富、故事幽默、引人入胜,发人深省。编者还在体例上进行创新,突出项目,明确目标,细分任务,通过“故事汇”导入、“知识库”引领、“训练营”强化、“金钥匙”点拨、“超链接”扩展、“课后思考”巩固,将职业技能所需要的沟通和谈判技巧贯穿于任务和项目当中,全面提升学生的沟通和谈判能力及素养。

## <<商务谈判与沟通技巧>>

### 书籍目录

- 项目一 沟通与情商
- 项目二 沟通方式
- 项目三 沟通表达技巧
  - 模块一 沟通语言表达技巧
  - 模块二 沟通倾听技巧
  - 模块三 沟通提问技巧
  - 模块四 沟通反馈技巧
- 项目四 不同对象的沟通技巧
  - 模块一 与同事沟通技巧
  - 模块二 与上级沟通技巧
  - 模块三 团队沟通技巧
- 项目五 谈判准备
  - 模块一 商务谈判概述
  - 模块二 谈判的信息收集
  - 模块三 谈判对象的选择与契机的挖掘
  - 模块四 谈判计划的制订
- 项目六 谈判的开局策略
  - 模块一 谈判开局
  - 模块二 开局策略
- 项目七 讨价还价策略
  - 模块一 报价的基础和方法
  - 模块二 讨价和还价的原则与技巧
- 项目八 谈判的观察与僵局突破策略
  - 模块一 培养谈判观察能力与观察方法
  - 模块二 僵局突破策略
- 项目九 谈判的让步
  - 模块一 谈判让步的原则与技巧
  - 模块二 迫使对方让步的策略
- 项目十 谈判策略和谈判战术的选择
  - 模块一 谈判策略的选择
  - 模块二 谈判战术
- 项目十一 谈判的结束时机与成交技巧
  - 模块一 谈判的结束
  - 模块二 谈判的成交
- 主要参考文献

<<商务谈判与沟通技巧>>

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>