

<<商务谈判精华>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判精华>>

13位ISBN编号：9787801306753

10位ISBN编号：7801306759

出版时间：2003-1

出版时间：团结出版社

作者：石永恒编

页数：255

字数：260000

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>

<<商务谈判精华>>

内容概要

商务谈判每日每时都伴随商务活动而进行，作为公司员工如何参加谈判？

作为管理人员如何指导谈判？

怎样在谈判中取得双赢？

商务谈判既是艺术又有技巧，本书将为你分析谈判对手的类型，谈判的准备工作，谈判原则，各种拒绝对方的礼貌方式，对策分析方法以及各种技巧等。

书中还有大量丰富的案例。

总之，学习本书后，再通过不断实践，你就会变成一位管理人员中的谈判高手。

<<商务谈判精华>>

作者简介

石永恒，博士，现任清华大学经济管理学院副教授，国际贸易与金融系副主任，1987年毕业于清华大学自动化系，获学士、硕士学位，1990年获正常化大学经济管理学院博士学位，作为访问学者曾赴英国阿尔斯特工商管理学院，并在美国麻泊是工学院进修，主要研究方向为国际企业管理，

<<商务谈判精华>>

书籍目录

总序前言第1章 导论 1.1 谈判的普遍性和本的目的 1.2 谈判的特征 1.3 谈判双方相互依存、相互协调
1.4 谈判过程 1.5 案例分析 本章小结 复习思考题第2章 谈判准备 2.1 了解和分析对手 2.2 设计自己在
谈判中的战略 2.3 设计谈判计划 2.4 案例分析 本章小结 复习思考题第3章 谈判中的沟通 3.1 听的技巧
和提问 3.2 其他了解对手的沟通方式 3.3 容易产生的沟通误差克服的方法 3.4 取得对手信任的沟通技巧
3.5 谈判中的冲突 3.6 案例分析 本章小结 复习思考题第4章 讨价还价的技巧和战术 4.1 引言 4.2 谈判
中涉及的价格 4.3 讨价还价的基本战术 4.4 讨价还价过程和技巧 4.5 案例分析 本章小结 复习思考题
第5章 谈判中的实力第6章 谈判策略第7章 感情运用第8章 谈判对象第9章 互利谈判的战略与战术参考文
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>