

<<实用商务谈判大全>>

图书基本信息

书名：<<实用商务谈判大全>>

13位ISBN编号：9787801473011

10位ISBN编号：7801473019

出版时间：2005-5

出版时间：企业管理出版社

作者：孙庆和

页数：405

字数：300000

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>

<<实用商务谈判大全>>

内容概要

商务谈判是实力与智慧的较量，是学识一口才的较量，是魅力与演技的较量。

商务谈判的基本理论是：谈判双方都是赢家。

谈判的本事，在很大程度上取决于能不能“把蛋糕做大”，即谈判中双方应一起努力，定各自分享的比例。

商务谈判的复杂性。

商务谈判是非常复杂、非常严肃煌经济活动，它须重视谈判的每一个环节，要有理、有礼，讲究策略，举证力争。

如讨价还价的策略与例证，甲方说：“推迟3个月交货，应涨价。

因为物价变动。

”乙方可以回答：“物价变高可以涨，但物价变低就要降。

以第三国权威报道为准。

”乙方回答是针相对，公正严谨，咄咄逼人的。

商务谈判的实践性。

商务谈判是一门注重实践，讲求实用，重在解决实际问题的应用科学。

哈佛大学教授、美国语言学家约克·肯说：“生存，就是与社会、自然进行的一场长期谈判，获取你自己的利益，得到你应有的最大利益，这就看你怎么把它说出来，看你怎样说服对方了，”商务谈判制正是如此，一个称职的谈判应是说服对方的高手。

《实用商务谈判大全》对商务谈判的全过程及各个环节进行了全面深入的剖析，有理论、有实例，非常方便操作，旨在帮助搏击商海的广大读者朋友，抓住商务谈判的关键环节，成为商务谈判的常胜将军。

<<实用商务谈判大全>>

书籍目录

第一章 商务谈判的特点和原则 一、商务谈判的特点 二、商务谈判的基本原则第二章 商务谈判的类型 一、按目标分类 二、按交易地位分类 三、按所属部门分类 四、按谈判地点分类 五、按谈判内容分类第三章 商务谈判的构成 一、谈判的台前当事人 二、谈判的台后当事人 三、单兵谈判的谈判人及其要求 四、谈判的标的 五、谈判的背景第四章 商务谈判的过程 一、摸底阶段 二、报价阶段 三、磋商阶段 四、交易达成阶段第五章 商务谈判的心理 一、谈判者的心理 二、谈判者的追求第六章 商务谈判的策略 一、攻心战 二、蘑菇战 三、影子战 四、强攻战 五、蚕食战 六、擒将战 七、运动战 八、外围战 九、决胜战第七章 价格谈判 一、要价技巧 二、议价技巧 三、“抱怨”和“让步”第八章 商务谈判的语言艺术 一、商务谈判语言的特征 二、叙述技巧 三、提问技巧 四、答复技巧 五、说服技巧第九章 商务风险的规避 一、商务活动的风险分析 二、商务风险的预见与控制 三、规避风险的手段第十章 商务谈判僵局的突破 一、商务谈判僵局的分析 二、突破僵局的技巧第十一章 合同的签订第十二章 商务谈判的礼仪与礼节第十三章 世界各地商人的谈判风格第十四章 商务谈判的禁忌第十五章 商务谈判实战20例

<<实用商务谈判大全>>

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>