

<<商务谈判技术>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判技术>>

13位ISBN编号：9787801569288

10位ISBN编号：7801569288

出版时间：2006-5

出版时间：中国中医药出版社

作者：孙济平 主编

页数：269

字数：337000

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>

<<商务谈判技术>>

内容概要

商务谈判是在市场经济条件下实用性很强的专业技能，因其涉及的学科知识较为广泛，故已发展为一门广大商贸人员高度关注的学科，作为新世纪中医药高职高专规划教材，我们力求将编写重点放在实用性、可操作性上，使学生通过36~54学时的课堂理论学习加上12~18学时的实训学习，能够掌握商务谈判的基本理论和实践技能，为了帮助学生理解，在每个章节的篇末安排配合教学大纲的学习要点和复习思考题，使学生在完成作业后，基本能够通过本门课程的考试考核。并在附录中专门安排教学案例、常见合同文本格式、国内外贸易参考资料，便于学生理解参阅。

<<商务谈判技术>>

书籍目录

第一章 商务谈判人员的素质与技能 第一节 商务谈判人员的心理素质 一、心理素质的基本概念 二、心理素质的特征和意义 三、个人心理素质与商务谈判的基本关系 第二节 商务谈判人员的综合素质 一、思想素质 二、心理素质 三、业务素质 第三节 商务谈判人员应有的基本能力 一、沟通 二、说服

第二章 商务谈判概论 第一节 商务谈判的概念和特征 一、商务谈判的概念 二、商务谈判的特征 第二节 商务谈判的分类 一、按参加谈判的人数规模划分 二、按参加谈判的利益主体的数量划分 三、按谈判双方接触的方式划分 四、按进行谈判的地点划分 五、按谈判的内容划分 第三节 商务谈判的模式 一、进行科学的项目评估 二、制定正确的谈判计划 三、建立谈判双方的信任关系 四、达成使双方都能接受的协议 五、协议的履行与关系的维持 第四节 商务谈判的功能 一、企业获取良好经济效益的必要手段 二、企业开拓市场与强化联系的主要方法 三、企业获取市场信息的重要途径 四、企业经营行为协调与统一的重要保证

第三章 商务谈判的原则和方法 第一节 商务谈判的指导思想和原则 一、商务谈判的指导思想 二、商务谈判的原则 第二节 谈判的基本方法 一、硬式谈判法 二、软式谈判法 三、原则谈判法

第四章 商务谈判的实施程序 第一节 谈判开局阶段 一、谈判开局气氛 二、谈判开始就应创造合作的良好气氛 三、开场陈述 第二节 商务谈判的报价、磋商阶段 一、报价阶段 二、磋商阶段 第三节 交易达成阶段 一、交易达成阶段的确定 二、谈判记录的整理和签订书面协议 第四节 签约阶段 一、合同的种类与条款 二、合同签订的程序和原则 三、合同签订的方式与形式 四、合同的主要条款 五、签订合同的注意事项

第五章 商务谈判策略 第一节 商务谈判策略概述第六章 商务谈判技巧

第七章 经济文化背景与商务谈判的关系 第八章 货物买卖合同谈判 第九章 资金交易合同谈判 第十章 储运合同谈判 第十一章 租赁合同谈判 第十二章 服务贸易谈判 第十三章 企业合作经营谈判 附录一、经典案例选编 附录二、相关贸易知识 附录三、合同范本 主要参考文献

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>