

<<商务谈判技巧>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判技巧>>

13位ISBN编号：9787810789622

10位ISBN编号：7810789627

出版时间：2007-10

出版时间：外经贸大学

作者：李昆益

页数：273

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>

<<商务谈判技巧>>

内容概要

“商务谈判”是市场营销专业的一门技能性很强的应用型课程，具有较强的实用性和可操作性。为了体现上述原则，我们从应用型学校的教育要求出发，遵循“以应用为目的，理论以够用为度，强化技能训练”的编写要求，以商务谈判的实务程序与要素为线索，以谈判的原则、方法、策略和技巧为核心，构建了教材的内容体系，力求生动、易懂、实用，系统而真实地反映商务谈判的实务内容与技巧。

本书内容主要分为两部分：第一部分是商务谈判基础知识，主要包括与商务谈判相关的基本知识和影响商务谈判的主要因素；第二部分是商务谈判实务，主要以谈判过程为线索，介绍各谈判阶段的主要内容和应用策略，同时总结了商务谈判的沟通艺术和处于不同地位的形势下的谈判技巧，最后介绍国际商务谈判。

为了便于教学和学生学习，在内容的组织上，做到章前有“学习目标”，章中有“案例”，章后有“本章要点”、“实践实训”、“综合练习”，形成了“讲练结合”的模式，突出本书的实用性。

<<商务谈判技巧>>

书籍目录

第一编 商务谈判基础	第1章 商务谈判概述	1.1 商务谈判的概念与特点	1.2 商务谈判的种类	1.3 商务谈判的基本原则和作用	1.4 商务谈判的模式	实践实训	综合练习
第2章 商务谈判素质	2.1 商务谈判心理	2.2 商务谈判思维	2.3 商务谈判伦理	2.4 商务谈判人员的业务素质	实践实训	综合练习	第3章 商务谈判的文化礼仪
商务谈判中的文化差异	3.2 商务谈判中的礼仪	3.3 商务谈判中的礼节	实践实训	综合练习	第4章 商务谈判的准备	4.1 商务谈判的组织准备	4.2 商务谈判的信息准备
4.3 商务谈判的方案制定	4.4 模拟谈判	实践实训	综合练习	第5章 商务谈判开局与摸底	5.1 开局阶段的主要任务	5.2 谈判意图的陈述	5.3 商务谈判摸底
实践实训	综合练习	第6章 商务谈判报价与磋商	6.1 报价	6.2 价格磋商	6.3 突破谈判僵局	实践实训	综合练习
第7章 商务谈判的成交与签约	7.1 商务谈判成交的促成	7.2 如何结束谈判	7.3 成交阶段的常见策略	7.4 商务谈判合同的签订	实践实训	综合练习	第8章 商务谈判的沟通艺术
8.1 商务谈判中的有声语言	8.2 商务谈判中的无声语言	8.3 商务谈判中的文字处理	实践实训	综合练习	第9章 不同形式下的商务谈判技巧	9.1 谈判形势概述	9.2 优势谈判技巧
9.3 劣势谈判技巧	9.4 均势谈判技巧	实践实训	综合练习	第10章 国际商务谈判	10.1 国际商务谈判的特点和基本要求	10.2 不同国家的谈判风格	实践实训
综合练习	参考文献						

编辑推荐

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>