

<<商务谈判-(第二版)>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判-(第二版)>>

13位ISBN编号：9787810849975

10位ISBN编号：7810849972

出版时间：2007-2

出版时间：东北财大

作者：樊建廷

页数：338

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-(第二版)>>

### 内容概要

《21世纪“换代型”新概念教材·高等院校本科市场营销专业教材新系：商务谈判（第2版）》分为三编12章。

第一编商务谈判原理，包括：第1章导论，第2章商务谈判概述，第3章商务谈判的内容，第4章商务谈判中的思维、心理和伦理；第二编商务谈判实务，包括：第5章商务谈判准备，第6章商务谈判过程，第7章商务谈判中的价格谈判，第8章商务谈判签约；第三编商务谈判艺术，包括：第9章商务谈判策略，第10章商务谈判沟通，第11章商务谈判礼仪与礼节，第12章国际商务谈判。

<<商务谈判-(第二版)>>

书籍目录

第一编 商务谈判原理第1章 导论学习目标1.1 判断的定义和动因1.2 谈判的要素和类型本章小结  
主要概念和观念基本训练主要参考书目第2章 商务谈判概述学习目标2.1 商务谈判的概念、特征与  
职能2.2 商务谈判的程序与模式2.3 商务谈判的原则与成败标准本章小结主要概念和观念基本训练主  
要参考书目第3章 商务谈判的内容学习目标3.1 货物买卖谈判3.2 技术贸易谈判3.3 工程承包、租  
赁、合资、合作谈判本章小结主要概念和观念基本训练主要参考书目第4章 商务谈判中的思维、心  
理和伦理学习目标4.1 商务谈判中的思维4.2 商务谈判中的心理4.3 商务谈判中的伦理本章小结主  
要概念和观念基本训练主要参考书目第二编 商务谈判实务第5章 商务谈判准备学习目标5.1 商务  
谈判背景调查5.2 商务谈判的组织准备5.3 商务谈判计划的制订本章小结主要概念和观念基本训练主  
要参考书目第6章 商务谈判过程学习目标6.1 商务谈判开局阶段6.2 商务谈判磋商阶段6.3 商务谈  
判结束阶段本章小结主要概念和观念基本训练主要参考书目第7章 商务谈判中的价格谈判学习目  
标7.1 报价的依据和策略7.2 价格解评7.3 价格磋商本章小结主要概念和观念基本训练主要参考书  
目第8章 商务谈判签约第三编 商务谈判艺术第9章 商务谈判策略第10章 商务谈判沟通第11章  
商务谈判礼仪与礼节第12章 国际商务谈判综合案例综合实践主要参考文献

<<商务谈判-(第二版)>>

编辑推荐

<<商务谈判-(第二版)>>

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>