<<商务谈判教程>>

图书基本信息

书名:<<商务谈判教程>>

13位ISBN编号: 9787810985888

10位ISBN编号:7810985884

出版时间:2006-4

出版时间:上海财经大学

作者:郭芳芳

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

<<商务谈判教程>>

内容概要

谈判学作为一个专门的学科,从20世纪70年代开始建立,并逐渐发展成为一门集政治性、技术性、艺术性为一体的综合性学科。

商务谈判理论涉及的知识领域十分广阔,融会了市场营销、国际贸易、金融、财务、公共关系、法律、科技、文学、艺术、地理、心理、演讲、交际礼仪等多种学科。

我们充分注意到了商务谈判理论与实践的并重性。

在进行商务谈判相关理论的研究,以及在对本科、硕士、MBA等学生开设不同层次商务谈判课程的过程中,通过和社会相关人士的沟通了解,深刻认识到,作为商务谈判的教科书,将谈判一般规律的理论和谈判技巧的应用有机糅合的重要性。

本书在系统阐述商务谈判理论基本原理,以及商务谈判发展历史的基础上,以商务谈判为主体, 全面论述了商务谈判的内涵及一般程序,使读者明确商务谈判的基本原则,并结合大量的实例,阐述 具体的谈判策略,使读者掌握商务谈判所需的基本技巧。

<<商务谈判教程>>

书籍目录

前言第一章 导论 第一节 谈判的内涵 第二节 谈判的基础分类 第三节 谈判的基本原则 本章小结 思考题第二章 谈判的起源与发展 第一节 萌芽——谈判的起源 第二节 勃兴——古代的谈判 第 三节 新变——近代的谈判 第四节 完善——现代的谈判 本章小结 思考题第三章 商务谈判概述 第一节 商务谈判的作用 第二节 商务谈判的原则 第三节 商务谈判的类型 本章小结 思考题第四 章 国际商务谈判 第一节 国际商务谈判的特点 第二节 国际商务谈判的原则 第三节 谈判风格的研 究 本章小结 思考题第五章 商务谈判的内容 第一节 价格 第二节 品质 第三节 服务 证条款、合同的取消与仲裁 本章小结 思考题第六章 商务谈判的可行性研究 第一节 谈判环境的 分析 第二节 谈判对手的分析 第三节 谈判计划的制定 本章小结 思考题第七章 商务谈判的过程 第一节 商务谈判的开局阶段 第二节 商务谈判的报价阶段 第三节 商务谈判的实质性磋商阶段 第四节 商务谈判的结束阶段 本章小结 思考题第八章 谈判队伍的建设 第一节 谈判力的研究 第三节 商务谈判队伍的构成 第四节 商务谈判队伍的管理 二节 谈判人员的基本素质 本章小结 思考题第九章 商务谈判的基本策略 第一节 价格谈判策略 第二节 处理谈判僵局的策略 务谈判中的风险规避 第四节 商务谈判中的一般"游戏规则" 本章小结 思考题第十章 商务谈判 与法律 第一节 商务谈判的法律适用 第二节 国际商务谈判的法律适用选择 第三节 商务合同 四节 避免诉讼 本章小结 思考题 附录第十一章 商务谈判与语言艺术 第一节 商务谈判中"听" 的技巧 第二节 商务谈判中"说"的艺术 第三节 商务谈判中的肢体语言 本章小结 思考题第十 二章 商务谈判与礼仪 第一节 商务活动中的一般礼仪 第二节 商务谈判中的基本礼仪 第三节 国际 商务谈判的出入境常识 本章小结 思考题参考文献

<<商务谈判教程>>

编辑推荐

谈判作为人类一种普遍的社会活动,自古即有。 如今,谈判作为解决分歧的一种有效手段,已经渗透到现代社会政治、军事、外交、经济、文化等各 个领域之中,成为人与人之间、机构与机构之间、国家与国家之间沟通、协调、合作必不可少的工具 。

<<商务谈判教程>>

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