

<<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 and 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。

## &lt;&lt;商务谈判教程&gt;&gt;

## 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 第四节 保  
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  
二节 谈判人员的基本素质 第三节 商务谈判队伍的构成 第四节 商务谈判队伍的管理 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 第三节 商  
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 第  
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

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>