

<<商务谈判实训>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判实训>>

13位ISBN编号：9787811146158

10位ISBN编号：7811146150

出版时间：2007-8

出版时间：7-81114

作者：邓有佐

页数：168

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>

<<商务谈判实训>>

编辑推荐

本教材主要根据商务谈判实践的基本程序，包括：准备阶段、正式谈判阶段（开局、磋商、再磋商、终局）、后续谈判阶段三个阶段，以及实训项目进行编写的。

其主要内容包括：商务谈判计划的制订、谈判双方需求分析、谈判气氛的营造、开局报价设计、报价解释、防止对方的进攻、让步的技巧、终局的操作、谈判语言技巧练习、谈判的礼仪礼节练习、价格谈判、僵局的破解、模拟谈判等项目的培训，通过写作——模拟练习——讲评的实训方式，让学生全面了解并掌握商务谈判的基本流程和具体操作过程。

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>