

<<商务谈判与推销>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判与推销>>

13位ISBN编号：9787811235555

10位ISBN编号：7811235552

出版时间：2009-4

出版时间：杨雪青 北京交通大学出版社 (2009-04出版)

作者：杨雪青

页数：284

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>

<<商务谈判与推销>>

内容概要

商务谈判与推销是一门实践性很强的应用性边缘型学科。特别是在市场经济日益发展、国际竞争日趋激烈的今天，作为商务活动的两大重要方面——谈判与推销，更显示其无可替代的社会地位和举足轻重的社会作用。为了满足高职高专院校教学实践的需要，突显本课程的实践性和应用性，《全国高职高专教育精品规划教材：商务谈判与推销》在编写过程中特别加大案例部分，以期增强其实践性和应用性。书中各章所附的习题、案例题等都体现了本章的知识重点及其对能力的要求。

<<商务谈判与推销>>

书籍目录

任务1 商务谈判概述1.1 商务谈判的概念、特点与种类1.1.1 谈判与商务谈判1.1.2 为什么要学习商务谈判1.1.3 商务谈判的特点1.1.4 商务谈判的要素1.1.5 商务谈判的种类1.2 商务谈判的原则1.2.1 原则的内涵、意义和建立1.2.2 商务谈判的原则1.3 商务谈判的步骤和模式1.3.1 商务谈判的步骤1.3.2 商务谈判的模式任务1小结核心概念课堂讨论课后自测案例分析实训操作任务2 商务谈判准备阶段.....任务3 商务谈判开局阶段策略任务4 商务谈判磋商阶段策略任务5 成交及合同的签订任务6 商务谈判的语言艺术任务7 商务谈判心理任务8 商务谈判礼仪任务9 推销概述任务10 推销过程任务11 推销管理参考文献

<<商务谈判与推销>>

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>