

<<名家论坛第二部商务谈判(VCD)>>

图书基本信息

书名：<<名家论坛第二部商务谈判(VCD)>>

13位ISBN编号：9787880610673

10位ISBN编号：7880610677

出版时间：2002-2-1

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>

<<名家论坛第二部商务谈判(VCD)>>

书籍目录

- 第1期 概念基础及地位
- 第2期 商务谈判的类型
- 第3期 兼顾双方利益的原则
- 第4期 公平的原则
- 第5期 信息的原则（上）
- 第6期 信息的原则（下）
- 第7期 商务谈判心理活动的原则（上）
- 第8期 商务谈判心理活动的原则（下）
- 第9期 时间及谈判地位的原则
- 第10期 谈判组的规模及主谈的选择
- 第11期 谈判组成员的选择及之间的相互支持
- 第12期 组员的选择相互支持及翻译的使用
- 第13期 商务谈判的准备阶段
- 第14期 商务谈判的开局阶段
- 第15期 商务谈判的报价和议价
- 第16期 商务谈判的议价与让步
- 第17期 商务谈判的收尾与签约
- 第18期 商务谈判的技巧策略与运用（一）
- 第19期 商务谈判的技巧策略与运用（二）
- 第20期 商务谈判的技巧策略与运用（三）
- 第21期 商务谈判的技巧策略与运用（四）
- 第22期 谈判者的礼仪与风度（上）
- 第23期 谈判者的礼仪与风度（下）
- 第24期 各国商人谈判的特点

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>