

<<商务谈判技术>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判技术>>

13位ISBN编号：9787040195538

10位ISBN编号：7040195534

出版时间：2006-7

出版时间：夏圣亭 高等教育出版社 (2006-07出版)

作者：夏圣亭

页数：234

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>

<<商务谈判技术>>

内容概要

《21世纪高职高专市场营销类专业系列教材：商务谈判技术（第2版）》在介绍谈判的基本知识和理论时，尽量贴近生活实践；在考察商务谈判过程时，着重于如何操作；在探讨文化习惯、心理、逻辑对谈判的影响时，着重于如何把握；在研究商务谈判的技巧和策略时，着重于如何运用。我认为这种写作方式也许更有利于有效培养学生商务谈判的职业技术能力。为此，本书在论述过程中穿插了大量生动有趣的例子，在全书的适当部分配置了案例，并提出思考与讨论的要求，以期激发学生学习的兴趣，鼓励学生拓展自己的思维。

<<商务谈判技术>>

书籍目录

第一章 商务谈判概述 第一节 商务谈判的涵义 第二节 商务谈判理论 实训1 生活中的“谈判” 实训2 采访商务谈判活动第二章 商务谈判过程(上) 第一节 谈判前的准备 实训3 商品调研 实训4 评价商战中的价格策略 第二节 商务谈判的程序 实训5 采访谈判者 第三节 交易条件谈判注意事项第三章 商务谈判过程(下) 第一节 商务谈判协议的形式和起草方法 实训6 设计、起草商务合同 第二节 商务谈判的后续事项第四章 谈判中的文化与谈判心理 第一节 谈判中的文化习惯 第二节 世界各地商务谈判者的谈判习惯 第三节 谈判心理与逻辑素养 实训7 分组争辩计算机采购方案第五章 商务谈判技术 第一节 沟通技巧 实训8 社会沟通 第二节 谈判技巧第六章 商务谈判策略 第一节 谈判的主要策略 第二节 谈判的其他常用策略 实训9 组织模拟谈判第七章 现代网络商务谈判技术 第一节 电话商谈的技巧 第二节 网络商务谈判技术 实训10 网上商务实践

编辑推荐

夏圣亭编著的《商务谈判技术(第2版)》在介绍谈判的基本知识和理论时，尽量贴近生活实践，在考察商务谈判过程时，着重于如何操作；在探讨文化习惯、心理、逻辑对谈判的影响时，着重于如何把握；在研究商务谈判的技巧和策略时，着重于如何运用。

本书在论述过程中穿插了大量生动有趣的例子，在全书的适当部分配置了案例，并提出思考与讨论的要求，以期激发学生学习的兴趣，鼓励学生拓展自己的思维。

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>