第一图书网, tushu007.com

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787115249623

10位ISBN编号：7115249628

出版时间：2011-5

出版时间：人民邮电出版社

作者：田玉来

页数：256

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

本书是作者根据多年的实际工作和教学经验编写的高职高专院校“商务谈判”课程教材。
本书在编写体例上以案例导入为每章的开篇，在学习内容里穿插了课堂讨论、案例、小资料和实训等栏目；在每章后均安排了模拟实训。
以上体系安排的目的是为了增加学生的阅读兴趣，提高学生的谈判能力。

本书分为两篇，共九章。
第一篇介绍商务谈判原理，包括商务谈判的准备工作、商务谈判过程以及商务谈判心理；第二篇介绍商务谈判艺术，包括商务谈判语言沟通、商务谈判技巧、商务谈判主要策略、谈判礼仪等内容。

本书提供教学课件、教案、习题答案等配套教学资源。

本书可作为高职高专院校经济管理类专业学生的教材，也可作为企业经营管理者的读物。

第一图书网, tushu007.com

书籍目录

第一篇　商务谈判原理
第一章　导论
【学习目标】
【案例导入】
【学习内容】
第一节　谈判的含义与特点
一、谈判的含义
二、谈判的特征
三、谈判的必备条件
第二节　谈判的要素和类型
一、谈判的要素
二、谈判的类型
第三节　谈判的基本理论
一、谈判需要理论
二、原则谈判理论
三、谈判实力理论
四、谈判结构理论
五、谈判技巧理论
导入案例解析
本章要点
综合练习
模拟实训
第二章　商务谈判概述
【学习目标】
【案例导入】
【学习内容】
第一节　商务谈判的特征与原则
一、商务谈判的特征
二、商务谈判的原则
第二节　商务谈判的程序和模式
一、商务谈判的程序
二、商务谈判的模式
第三节　商务谈判的内容和评价
一、商务谈判的内容
二、评价商务谈判的成败标准
导入案例解析
本章要点
综合练习
模拟实训
第三章　商务谈判准备
【学习目标】
【案例导入】
【学习内容】
第一节　商务谈判的背景调查
一、背景调查的重要性

二、背景调查的内容
三、背景调查的手段
第二节　商务谈判的组织准备
一、商务谈判的组织结构
二、商务谈判的组织管理
第三节　商务谈判的时空准备
一、谈判时间的选择
二、谈判场景的布置
三、物质条件的准备
第四节　商务谈判方案的制订
一、制订谈判方案的基本要求
二、谈判方案的制订
三、谈判方案的撰写
第五节　模拟谈判
一、模拟谈判的意义
二、模拟谈判的内容和形式
三、模拟谈判的总结
导入案例解析
本章要点
综合练习
模拟实训
第四章　商务谈判过程
【学习目标】
【案例导入】
【学习内容】
第一节　开局阶段
一、营造谈判气氛
二、协商谈判议程
三、开场陈述
四、开局阶段的总结
第二节　报价阶段
一、报价的原则
二、报价的顺序
三、报价的方式
第三节　磋商阶段
一、磋商阶段的主要任务
二、磋商阶段的特征
第四节　终结阶段
一、谈判的总结
二、最后的让步
三、谈判的结果
导入案例解析
本章要点
综合练习
模拟实训
第五章　商务谈判心理
【学习目标】

【案例导入】
【学习内容】
第一节　商务谈判中的个性心理
一、商务谈判中常见的个性心理类型
二、体现商务谈判者个性的主要因素
第二节　商务谈判者的心理状态
一、商务谈判者的心理类型
二、商务谈判者的成功心理
三、商务谈判者的心理挫折
导入案例解析
本章要点
综合练习
模拟实训
第二篇　商务谈判艺术
第六章　商务谈判的语言沟通
【学习目标】
【案例导入】
【学习内容】
第一节　商务谈判语言概述
一、商务谈判语言的类别
二、正确运用谈判语言的原则
第二节　商务谈判中有声语言的运用
一、倾听
二、提问
三、答复
四、说服
五、辩驳
第三节　商务谈判中行为语言的运用
一、行为语言在商务谈判中的作用
二、行为语言的具体运用
三、商务谈判的交往空间
导入案例解析
本章要点
综合练习
模拟实训
第七章　商务谈判的主要技巧
【学习目标】
【案例导入】
【学习内容】
第一节　讨价还价的技巧
一、报价技巧
二、讨价技巧
三、还价技巧
四、让步技巧
第二节　排除障碍的技巧
一、商务谈判障碍的含义及类型
二、商务谈判障碍的载体及表现

三、排除障碍的技巧
第三?　处理僵局的技巧
一、谈判僵局的类型及产生的原因
二、僵局的处理技巧
第四节　谈判成交的技巧
一、成交信号的识别方法
二、促成成交的技巧
导入案例解析
本章要点
综合练习
模拟实训
第八章　商务谈判的主要策略
【学习目标】
【案例导入】
【学习内容】
第一节　商务谈判策略概述
一、商务谈判策略的内涵
二、商?谈判策略的特征和作用
第二节　常见的商务谈判策略
一、对双方有利的谈判策略
二、对使用方有利的谈判策略
案例导入解析
本章要点
综合练习
模拟实训
第九章　商务谈判礼仪
【学习目标】
【案例导入】
【学习内容】
第一节　商务谈判人员礼仪
一、商务谈判人员的仪容仪表
二、会面礼仪
三、馈赠礼仪
四、公共礼仪
第二节　商务谈判过程礼仪
一、落座礼仪
二、洽谈礼仪
三、签字礼仪
第三节　宴请礼仪
一、宴请的形式
二、宴请的准备
三、宴请的程序
四、中餐就餐礼仪
五、西餐就餐礼仪
导入案例解析
本章要点
综合练习

第一图书网, tushu007.com

模拟实训
主要参考文献
配套资料索取说明

第一图书网, tushu007.com

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