

<<商务谈判实务>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判实务>>

13位ISBN编号：9787121014024

10位ISBN编号：7121014025

出版时间：2005-8

出版时间：电子工业出版社

作者：陈文汉

页数：254

字数：422000

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>

<<商务谈判实务>>

内容概要

本书以现代谈判学的基本理论为指导，结合现代管理学、语言学、逻辑学、传播学、心理学和交际学等不同学科的有关知识，主要介绍商务谈判的特征、分类、模式、原则，商务谈判的基本程序、方法、策略和技巧，谈判群体、谈判心理、商务谈判的组织与管理、世界各国商人的谈判风格等内容。

本书系统、务实、简明，理论基础扎实，可操作性强，可作为高等职业院校市场营销、国际商务、工商管理专业的教材，也可作为广大财经商贸人员以及谈判学爱好者学习的参考用书。

<<商务谈判实务>>

书籍目录

第1章 商务谈判概述 1.1 商务谈判的概念与特征 1.2 商务谈判的内容与形式 1.3 商务谈判的类型 本章小结 思考与练习第2章 商务谈判的原则与模式 2.1 商务谈判的原则 2.2 商务谈判的模式 本章小结 思考与练习第3章 商务谈判准备 3.1 商务谈判的信息准备 3.2 商务谈判的组织准备 3.3 商务谈判方案的制定 3.4 商务谈判物质条件的准备 3.5 模拟谈判 本章小结 思考与练习第4章 商务谈判人员心理活动分析 4.1 商务谈判心理简述 4.2 商务谈判需要与动机 4.3 商务谈判中的个性利用 4.4 商务谈判心理的运用技巧 本章小结 思考与练习第5章 商务谈判开局 5.1 谈判开局的目標——谈判气氛 5.2 营造谈判气氛 本章小结 思考与练习第6章 商务谈判磋商 6.1 报价策略 6.2 讨价策略 6.3 还价策略 6.4 心理气和地讨价还价 本章小结 思考与练习第7章 商务谈判的终结与合同签订.....第8章 商务谈判技巧第9章 商务谈判策略第10章 商务谈判的组织与管理第11章 世界各国商人的谈判风格参考文献

<<商务谈判实务>>

编辑推荐

教材特点：适用职业教育、兼顾资格认证、注重技能训练、贴合实际教学。

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>