

<<商务谈判与合同管理>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判与合同管理>>

13位ISBN编号：9787300153384

10位ISBN编号：7300153380

出版时间：2012-7

出版时间：中国人民大学出版社

作者：檀文茹

页数：308

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>

<<商务谈判与合同管理>>

内容概要

《全国高等教育自学考试中小企业经营管理专业指定教材：商务谈判与合同管理》内容介绍了，沟通的定义，沟通的要素，沟通的双向性；有效发送信息的技巧，聆听的层次性分析，反馈的定义与特点；沟通之前的准备，沟通目标的设定等等。

<<商务谈判与合同管理>>

书籍目录

第1章 商务谈判概述1.1 商务谈判的内涵与特征1.2 商务谈判的类型1.3 商务谈判的过程1.4 商务谈判的原则1.5 商务谈判的成功模式1.6 商务谈判的终止第2章 商务谈判组织与管理2.1 商务谈判人员素质2.2 商务谈判团队组成2.3 商务谈判人员的培养与队伍的管理2.4 商务谈判人员选拔第3章 商务谈判筹划与准备3.1 商务谈判的信息准备3.2 商务谈判时间和地点的选择3.3 商务谈判的可行性研究3.4 商务谈判过程3.5 商务谈判的目标确定3.6 商务谈判方案拟定3.7 模拟谈判第4章 商务谈判中的沟通与礼仪4.1 沟通技巧4.2 商务谈判礼仪4.3 世界一些国家的商务文化与礼俗第5章 商务谈判风格5.1 商务谈判的风格5.2 谈判人员之间的风格差异5.3 恰当的谈判风格5.4 确定谈判风格第6章 商务谈判策略6.1 商务谈判策略概述6.2 制定商务谈判策略的程序6.3 开局阶段的谈判策略6.4 报价阶段的谈判策略6.5 磋商阶段的谈判策略6.6 成交阶段的谈判策略第7章 商务谈判技巧7.1 最佳替代方案 (BATNA) 7.2 谈判心理在商务谈判中的应用7.3 谈判僵局的处理7.4 谈判中的讨价还价技巧7.5 与不同类型的人谈判的技巧7.6 商务谈判特殊问题的处理第8章 国际商务谈判8.1 国际商务谈判概述8.2 世界一些国家商人的谈判风格第9章 商务合同概述9.1 商务合同定义9.2 商务合同形式9.3 商务合同类型9.4 商务合同的特点9.5 商务合同签订人员的选择9.6 商务合同签订的原则9.7 商务合同的订立程序9.8 商务合同的拟定9.9 商务合同签订中有关问题的处理9.10 商务合同的构成与条款9.11 商务合同的书写格式第10章 合同管理基础10.1 合同管理概念10.2 合同管理的内容10.3 合同管理的特点10.4 我国合同管理中存在的问题10.5 合同管理的信息化第11章 合同的审核、履行及维护11.1 合同的审核11.2 合同的履行11.3 合同的后续维护第12章 合同管理中的法律风险及防范12.1 企业合同的法律风险12.2 企业在合同管理中存在的缺陷12.3 合同管理中法律风险的防范第13章 货物买卖合同13.1 货物买卖合同的含义13.2 货物买卖合同的特征13.3 货物买卖合同的组成部分13.4 国际货物买卖合同条款第14章 知识产权合同14.1 知识产权合同的概念14.2 知识产权合同的种类14.3 著作权合同14.4 著作权购买合同14.5 出版合同14.6 专利权合同14.7 技术合同第15章 商务代理合同15.1 商务代理合同概述15.2 签订商务代理合同应注意的问题15.3 商务代理合同的一般范本参考文献附 商务谈判与合同管理考试大纲 .课程性质与课程目标 .能力目标与实施要求 .考试内容与考核标准

<<商务谈判与合同管理>>

编辑推荐

在商品经济时代，商务谈判已经成为联系不同经济组织之间商务活动的主要手段之一，企业对商务谈判活动也越来越重视。

随着人类商务交往活动的延续，商务谈判活动也将得到延续和发展，因此学习和掌握谈判的理论和实务，对谈判人员来说十分重要。

《全国高等教育自学考试中小企业经营管理专业指定教材：商务谈判与合同管理》介绍商务谈判概念和实践、合同管理基础知识。

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>