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：9787301100257

10位ISBN编号：7301100256

出版时间：2006-8

出版时间：北京大学出版社

作者：陈福明

页数：214

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

<<商务谈判>>

内容概要

本书作为高职、高专、成人教育的教材，坚持科学性，突出应用性，强调创新性。
全书共分10章，包括商务谈判概述、商务谈判前的准备、商务谈判活动的组织与管理、商务谈判过程、商务谈判的策略、商务谈判中的沟通技巧、商务谈判中风险的规避、商务谈判僵局的处理、商务谈判的礼仪与礼节、文化差异与商务谈判。
本书内容新颖、通俗生动，突出知识的系统性和实用性，强调实践能力的培养。
各章均设计安排了学习目标、本章小结、思考题、补充阅读等内容，并在各章正文中穿插有实例和背景资料，为该课程的教学提供方便。
本教材适合高等职业技术学院、高等专科学校、成人高校经济管理类专业使用，也可供从事商务谈判工作的人员和企业管理者参考阅读。

第一图书网, tushu007.com

<<商务谈判>>

书籍目录

第一章　商务谈判概述.　第一节　商务谈判的内涵及特征　第二节　商务谈判的原则　第三节　商务谈判理论　第四节　商务谈判的成功模式　本章小结第二章　商务谈判前的准备　第一节　谈判环境分析　第二节　谈判目标的确定　第三节　制订切实可行的谈判方案　本章小结第三章　商务谈判活动的组织与管理　第一节　商务谈判人员的组织　第二节　谈判场地的布置与安排　第三节　谈判活动的管理　本章小结第四章　商务谈判过程　第一节　开局阶段　第二节　报价阶段　第三节　磋商阶段　第四节　成交阶段　本章小结第五章　商务谈判的策略　第一节　主要的谈判策略　第二节　谈判过程各阶段的策略　本章小结第六章　商务谈判中的沟通技巧　第一节　商务谈判中语言沟通的技巧　第二节　谈判中的非语言沟通　第三节　谈判中的说服力　本章小结第七章　商务谈判中风险的规避　第一节　商务活动的风险分析　第二节　商务风险的预见和控制　第三节　规避风险的手段　本章小结第八章　商务谈判僵局的处理　第一节　商务谈判中僵局的类型　第二节　出现僵局的原因　第三节　突破僵局的策略与技巧　本章小结第九章　商务谈判的礼仪与礼节　　第一节　基本商务礼仪　第二节　商务谈判中的礼仪　第三节　国际商务礼俗与禁忌　本章小结第十章　文化差异与商务谈判　第一节　文化对沟通理解的影响　第二节　文化差异与谈判　第三节　不同区域文化的谈判风格及对待策略　第四节　文化与谈判战略选择　本章小结参考文献联编学校名单（以字母排序）

第一图书网, tushu007.com

<<商务谈判>>

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