第一图书网, tushu007.com

<<商务谈判理论与实务>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判理论与实务>>

13位ISBN编号：9787313012814

10位ISBN编号：7313012810

出版时间：2002-7

出版时间：上海交通大学出版社

作者：方丽

页数：312

字数：289000

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

内容概要

本书分上、下两篇。
上篇为应知应会篇，侧重介绍从事商务谈判工作必须掌握的基本理论和基本知识，具体论述商务谈判的组织、行为、礼节与禁忌。
下篇为策略技巧篇，侧重介绍从事商务谈判过程的控制及其策略、语言技巧、文字处理技巧、以及主要国家的商务谈判风格与谈判对策。
　本书作为营销和商务管理类专业的教材，也可供有关管理人员参考。

书籍目录

上篇 应知应会篇 1 商务谈判概述 1.1 商务谈判的含义与基本特征 1.2 商务谈判的原则与方法 1.3 商务谈判的类型与内容 1.4 商务谈判的过程 2 商务谈判的组织 2.1 商务谈判人员素质与能力 2.2 商务谈判班子的组成 2.3 商务谈判人员的管理 3 商务谈判行为 3.1 商务谈判的人际关系 3.2 商务谈判心理 3.3 商务谈判思维艺术 3.4 商务谈判语言 4 商务谈判中的礼节与禁忌 4.1 谈判会面时的礼节与禁忌 4.2 谈判过程中的礼节与禁忌 4.3 宴请和赴宴的礼节与禁忌 4.4 其他礼节与禁忌下篇 策略技巧篇 5 商务谈判过程的控制及其策略 5.1 开局的控制及其策略 5.2 报价的控制及策略 5.3 讨价还价的控制及其策略 5.4 让步的控制及其策略 5.5 僵局处理的控制及策略 5.6 成交的控制及策略 6 商务谈判的语言技巧 6.1 陈述的技巧 6.2 发问的技巧 6.3 说服的技巧 6.4 答复技巧 7 商务谈判的文字处理技巧 7.1 商务谈判方案的拟定技巧 7.2 谈判记录、备忘录的文字处理技巧 7.3 商务合同签订的文字处理技巧 8 主要国家的商务谈判风格与谈判对策 8.1 美国人的谈判风格与谈判对策 8.2 日本的谈判风格与谈判对策 8.3 欧洲人的谈判风格与谈判对策 8.4 其他地区人的谈判风格与谈判对策参考文献

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