

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787503848506

10位ISBN编号：7503848502

出版时间：2007-9

出版时间：中国林业出版社

作者：范银萍，刘青 主编

页数：348

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>>

### 内容概要

本书是在对商务谈判进行深入理论研究和大量经验总结的基础上编写而成的，既有对谈判原理和规律的透彻分析，又有对谈判实务和技巧的详实介绍，同时加入了丰富而又生动的案例分析与阅读材料。尤其是在谈判的理论、原则以及谈判的策略运用和商务谈判具体实践等方面进行了较全面的阐述，使之更切合现代商务实践的要求。

本书不仅在原理性、系统性方面有所增强，而且在实用性、趣味性等方面也有较人改善，相信对提高阅读者的谈判水平和技能将大有裨益。

本书可作为高职高专院校营销、贸易和管理类等专业的教材，也可用于企业中高级商务谈判人员和管理人员的培训教材与读物。

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 书籍目录

第1章 商务谈判导论	1.1 谈判的内涵与特征	1.1.1 谈判的内涵	1.1.2 谈判的特征	1.2 商务谈判的内涵与特征	1.2.1 商务谈判的内涵	1.2.2 商务谈判的特征	1.3 商务谈判的过程与类型	1.3.1 商务谈判的过程	1.3.2 商务谈判的类型	1.4 商务谈判的评价标准	1.4.1 谈判成功的基本标志	1.4.2 谈判成功的三要素	本章小结	思考与练习												
第2章 商务谈判的基本原则	2.1 谈判是双方的合作	2.1.1 平等互利原则	2.1.2 相互依赖	2.1.3 相互冲突	2.1.4 机会主义性的互动	2.1.5 协议的多种可能性	2.2 避免在立场上磋商问题	2.2.1 重利益不重立场的原则	2.2.2 不要在立场上谈判	2.2.3 双方的利益是谈判的基点	2.2.4 协调谈判双方的利益	2.3 提出互利选择	2.4 区分人和事	2.4.1 商务谈判是人与人的交流	2.4.2 人的问题与谈判的问题分开	2.5 坚持客观标准	2.5.1 坚持客观标准的原则	2.5.2 提出并使用客观标准	2.5.3 如何运用客观标准	2.5.4 科学性与艺术性相结合的原则	2.6 商务谈判的其他原则	2.6.1 言而有信, 不抱怨	2.6.2 多听少讲	2.6.3 要保持与对方愿望的联系	本章小结	思考与练习
第3章 谈判理论简介	3.1 信息的非对称性	3.1.1 信息模式三要素	3.1.2 主客方关系论	3.1.3 有关信息特征的研究	3.1.4 商务谈判中信息的非对称性	3.2 博弈论与谈判	3.2.1 以博弈论解析谈判	3.2.2 博弈理论在商务谈判中的应用	3.3 帕累托均衡与谈判.....																	
第4章 商务谈判思维与语言	第5章 商务谈判准备	第6章 商务谈判开局与摸底	第7章 商务谈判报价与磋商	第8章 商务谈判的签约与履约	第9章 有效排除谈判中的障碍	第10章 现代商务谈判常用的策略	第11章 商务谈判具体实践	第12章 商务谈判中的文化礼仪	附录1 谈判能力自测题	附录2 谈判行为自测题	参考文献															

<<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>