

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787504726667

10位ISBN编号：7504726664

出版时间：2007-7

出版时间：中国物资

作者：袁革

页数：318

字数：400000

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

商务谈判是当事人之间为实现一定的经济目的，明确相互的权利义务关系而进行协商的行为。认真研究谈判的特点和原则，是谈判取得成功的保证。

本书以案例为引，对案例进行具体分析并对案例中涉及的商务谈判理论知识进行详细阐述，从案例分析中提炼观点，总结古今中外杰出的实战经验，把深奥的谈判理论融入火热的市场氛围之中，便于学员身临其境，在短时间内掌握商务谈判的理论、策略与技巧，进而巩固学生的理论知识，进行富有成效的谈判操作。

商务谈判是当事人之间为实现一定的经济目的，明确相互的权利义务关系而进行协商的行为。认真研究谈判的特点和原则，是谈判取得成功的保证。

同时它是一项集政策性、技术性、艺术性于一体的社会经济活动，除了包含一系列经济活动的特点以外，同样具有一般谈判的特征。

本书一改传统商务谈判教科书的风格，以案例为引，对案例进行具体分析并对案例中涉及的商务谈判理论知识进行详细阐述，着重突出系统性、灵活性、实用性的特点。

从案例分析中提炼观点，总结古今中外杰出的实战经验，把深奥的谈判理论融入火热的市场氛围之中，便于学员身临其境，在短时间内掌握商务谈判的理论、策略与技巧，进而巩固学生的理论知识，进行富有成效的谈判操作。

本书由袁革编著，全书共分八章，分别讲述了现代商务谈判基础理论知识、谈判准备、开局的控制及其策略、探测的施行及其策略、磋商的控制及其策略、成交的促成及其策略、谈判礼仪及各国谈判风格。

<<商务谈判>>

书籍目录

序前言第一章 现代商务谈判概述 第一节 现代商务谈判的概念与特征 第二节 商务谈判的结构、类型与方式 第三节 现代商务谈判方式 第四节 现代商务谈判过程 第五节 现代商务谈判基本内容第二章 现代商务谈判准备 第一节 信息准备 第二节 决策准备 第三节 人员准备 第四节 其他准备第三章 开局的控制及其策略 第一节 现代商务谈判策略概述 第二节 开局目标的设计、表达、实现及策略 第三节 确定谈判议程策略 第四节 谋取谈判主动权策略第四章 探测的施行及其策略 第一节 对对方意图的探测及其策略 第二节 对己方意图的陈述策略 第三节 对对方窥测己方意图的防御策略第五章 磋商的控制及其策略 第一节 发盘的控制及其策略 第二节 还盘的控制及其策略 第三节 冲突调解策略 第四节 商务谈判僵局缓解策略 第五节 让步的控制及其策略第六章 成交的促成及其策略 第一节 成交意图的表达及策略 第二节 成交信号的含义和接收策略 第三节 成交的促成及策略第七章 商务谈判礼仪 第一节 谈判者的仪表 第二节 谈判者的姿态 第三节 谈判过程中的交际礼仪第八章 谈判风格 第一节 亚洲谈判风格 第二节 美洲谈判风格 第三节 欧洲谈判风格 第四节 非洲、大洋洲谈判风格

<<商务谈判>>

章节摘录

<<商务谈判>>

编辑推荐

<<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>