

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787509501733

10位ISBN编号：7509501733

出版时间：2007-9

出版时间：中国财政经济

作者：王小兰，张晓青主

页数：193

字数：263000

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

本书是全国高职高专市场营销专业规划教材，是为高职高专院校的营销专业及相关各专业开设商务谈判课程而编写的。

本书以商务活动为对象，立足于商务活动的实践，较全面分析了商务谈判的概念、程序和基本的策略

。全书共分九章，第一章商务谈判概述、第二章商务谈判前的准备、第三章商务谈判心理活动分析、第四章商务谈判的基本策略、第五章商务谈判的开局阶段、第六章商务谈判的磋商阶段、第七章商务谈判的成交阶段、第八章商务谈判的沟通技巧、第九章商务谈判的礼仪与礼节。

<<商务谈判>>

书籍目录

- 第一章 商务谈判概述
 - 第一节 商务谈判的含义与特征
 - 第二节 商务谈判的内容与基本要素
 - 第三节 商务谈判的原则
 - 练习与训练
- 第二章 商务谈判前的准备
 - 第一节 商务谈判的信息准备
 - 第二节 商务谈判的人员准备
 - 第三节 商务谈判计划的制订
 - 练习与训练
- 第三章 商务谈判心理活动分析
 - 第一节 商务谈判心理
 - 第二节 谈判者的需要与动机分析
 - 第三节 谈判中的个体心理分析
 - 第四节 谈判中的群体心理
 - 第五节 谈判中的心理挫折与成功心理分析
 - 练习与训练
- 第四章 商务谈判的基本策略
 - 第一节 商务谈判地位应对策略
 - 第二节 商务谈判对方作风应对策略
 - 第三节 商务谈判的其他策略
 - 练习与训练
- 第五章 商务谈判的开局阶段
 - 第一节 开局的方式
 - 第二节 营造开局气氛
 - 第三节 谈判摸底
 - 第四节 商务谈判开局的策略
 - 第五节 开局策略应考虑的因素
 - 练习与训练
- 第六章 商务谈判的磋商阶段
 - 第一节 报价
 - 第二节 讨价还价
 - 第三节 让步
 - 练习与训练
- 第七章 商务谈判的成交阶段
 - 第一节 商务谈判成交的判断
 - 第二节 成交阶段的策略与技巧
 - 第三节 谈判合同的签订
 - 练习与训练
- 第八章 商务谈判的沟通技巧
 - 第一节 商务谈判中的倾听技巧
 - 第二节 商务谈判中说的技巧
 - 第三节 商务谈判中提问的技巧
 - 练习与训练
- 第九章 商务谈判的礼仪与礼节

<<商务谈判>>

第一节 商务谈判礼仪
第二节 商务谈判礼节
练习与训练
参考资料

<<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>