

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787510306860

10位ISBN编号：7510306868

出版时间：2012-5

出版时间：王君、 廉国恩 中国商务出版社 (2012-05出版)

作者：王君， 廉国恩 编

页数：325

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

《商务部十二五规划教材·中国国际贸易学会十二五规划教材：商务谈判》力求在内容的介绍上让复杂的问题简单化、枯燥的原理形象化、零散的问题系统化。注重培养应用型岗位群所需的新型人才要求的一切特定素质、知识及能力要素，并将这些要求融入每章的内容和习题中，用具体实训的办法来促使学生进一步加深理解和掌握所学的知识。在人才培养上，更注重实际动手能力和知识应用能力的培养，目的是培养具有复合型能力或技能的人才。

<<商务谈判>>

书籍目录

第一篇 商务谈判基础第一章 商务谈判概述 学习目的及要求 学习重点 第一节 谈判的概念、构成及作用 第二节 商务谈判的类型 第三节 商务谈判的原则 第四节 商务谈判者的素质和能力 【本章小结】 【复习与思考】 第二篇 商务谈判过程第二章 商务谈判前的准备 学习目的及要求 学习重点 第一节 谈判信息收集准备 第二节 谈判组织准备 第三节 谈判计划书准备 第四节 谈判物质准备 第五节 模拟谈判准备 【本章小结】 【复习与思考】 第三章 商务谈判开局 学习目的及要求 学习重点 第一节 谈判开局的目标——创造合适的谈判气氛 第二节 谈判开局的表达 第三节 商务谈判开局的策略 【本章小结】 【复习与思考】 第四章 明示与报价阶段 学习目的及要求 学习重点 第一节 明示与报价概述 第二节 报价阶段的基本程序 第三节 报价的策略 【本章小结】 【复习与思考】 第五章 磋商阶段 学习目的及要求 学习重点 第一节 磋商阶段概述 第二节 讨价还价阶段 第三节 讨价还价的策略 第四节 商务谈判僵局的处理 【本章小结】 【复习与思考】 第六章 成交阶段 学习目的及要求 学习重点 第一节 进入成交阶段的主要标志 第二节 成交阶段的回顾、总结与收尾 第三节 成交阶段的成果——签订书面协议（合同） 第四节 成交阶段的策略 【本章小结】 【复习与思考】 第三篇 商务谈判工具第七章 商务谈判理论、心理和思维 学习目的及要求 学习重点 第一节 商务谈判理论及其运用 第二节 谈判心理及其运用 第三节 商务谈判思维及其运用 【本章小结】 【复习与思考】 第八章 商务谈判风格 学习目的及要求 学习重点 第一节 谈判风格概述 第二节 几个主要国家的商务谈判风格及其应对策略 【本章小结】 【复习与思考】 第九章 商务谈判礼仪 学习目的及要求 学习重点 第一节 商务谈判礼仪概述 第二节 商务谈判的日常礼仪 【本章小结】 【复习与思考】 第十章 商务谈判技巧 学习目的及要求 学习重点 第一节 语言技巧概述 第二节 商务谈判的叙述与倾听技巧 第三节 商务谈判中的发问与回答技巧 第四节 商务谈判中说服的技巧 第五节 语言艺术中的肢体语言技巧 【本章小结】 【复习与思考】 第十一章 商务谈判文书 学习目的及要求 学习重点 第一节 商务谈判文书概述 第二节 商务谈判方案 第三节 商务谈判备忘录 第四节 商务谈判纪要 第五节 商务谈判意向书 第六节 商务谈判合同书 【本章小结】 【复习与思考】 第四篇 商务谈判实训第十二章 商务谈判综合实训 学习目的及要求 学习重点 实训课题一：情报收集及制订谈判预案 实训案例1 实训案例2 实训课题二：模拟商务谈判 一、模拟商务谈判流程（60分钟） 二、模拟谈判评价标准 【本章小结】 参考文献

<<商务谈判>>

编辑推荐

王君、廉国恩主编的《商务谈判》力求在内容的介绍上让复杂的问题简单化、枯燥的原理形象化、零散的问题系统化。

注重培养应用型岗位群所需的新型人才要求的一切特定素质、知识及能力要素，并将这些要求融入每章的内容和习题中，用具体实训的办法来促使学生进一步加深理解和掌握所学的知识。

在人才培养上，更注重实际动手能力和知识应用能力的培养，目的是培养具有复合型能力或技能的人才。

本书把商务谈判的基础理论与实务相结合，在体例上具有独特之处，重视案例教学和技能实训，每章都有学习目的及要求、学习重点、先导案例、本章小结、复习与思考、案例分析几个环节，将学习、探究、实训、拓展有机结合，可以使学生在学习知识的同时，提高自主学习的能力。

本书既借鉴了国内外著作的精华，又参考了最新研究成果，力求突破单纯介绍理论的传统模式，侧重于将各种理论和实际工作中的案例进行融合、归纳、集成，形成一个比较完整的理论与实践有机统一的体系，具有较强的科学性、系统性、实用性和超前性。

<<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>