

<<商务谈判与推销>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判与推销>>

13位ISBN编号：9787534750731

10位ISBN编号：7534750733

出版时间：2008-7

出版时间：大象出版社

作者：王潇 编著

页数：217

字数：347000

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>

<<商务谈判与推销>>

内容概要

本书从推销的角度，对商务谈判的理论作了梳理并进行了系统介绍，结合日用消费品与工业品的特点，对商务谈判和推销过程中的策略、技巧进行了深入研究和内容上的整合。

本书注重对谈判与推销人员素质的培养，对谈判推销活动中的语言沟通、非语言沟通、礼仪、礼节、合同签订以及谈判推销人员管理进行了详细介绍。

本书对国外不同国家和地区人员以及我国部分省市地区人员的思想性格特征、谈判风格进行归类 and 介绍。

<<商务谈判与推销>>

书籍目录

第1章 谈判与推销导论

- 1.1 谈判与推销的概念
- 1.2 商务谈判的特点、作用及研究对象
- 1.3 商务谈判的构成要素与分类

第2章 谈判推销人员的素质与测试

- 2.1 谈判推销人员的思想素质
- 2.2 谈判推销人员的知识
- 2.3 谈判推销人员的性格
- 2.4 谈判推销人员的气质
- 2.5 谈判推销人员的情商
- 2.6 谈判推销人员的自信心
- 2.7 谈判推销人员的心理素质

第3章 商务谈判理论

- 3.1 需要层次理论
- 3.2 实力理论
- 3.3 方格理论
- 3.4 随机制宜理论
- 3.5 谈判圈理论
- 3.6 三角理论
- 3.7 公式理论
- 3.8 谈判结构理论
- 3.9 谈判程序理论
- 3.10 原则谈判法及其理论

第4章 商务谈判推销思维方式

- 4.1 商务谈判原则
- 4.2 商务谈判策略
- 4.3 商务谈判技巧
- 4.4 价格谈判

第5章 消费品的谈判过程——“爱达斯”五阶段法

- 5.1 注意
- 5.2 兴趣
- 5.3 欲望
- 5.4 促成
- 5.5 满意

第6章 工业品的谈判过程——“佛泊纳斯”八阶段法

- 6.1 寻找顾客
- 6.2 接近顾客
- 6.3 确认需求
- 6.4 介绍说明
- 6.5 排除异议
- 6.6 协商谈判
- 6.7 促成交易与顾客满意

第7章 谈判人员的语言沟通

- 7.1 语言表达特征与要求
- 7.2 听的沟通

<<商务谈判与推销>>

7.3 说的沟通

7.4 问的沟通

7.5 答的沟通

7.6 幽默

第8章 谈判人员的行为沟通

8.1 行为沟通的特点与作用

8.2 行为沟通的传播符号内容

8.3 行为沟通的个体空间

第9章 国际商务谈判及不同国家人员谈判风格

9.1 国际商务谈判的环境差异

9.2 不同国家人员对待商务谈判的态度

9.3 不同国家人员的谈判风格

第10章 中国人性格特点及谈判风格

10.1 中国人的思想性格概述

10.2 我国部分省市人的性格特征和谈判风格

第11章 商务谈判的道德与礼仪

11.1 树立正确的商务谈判道德观

11.2 商务谈判的礼仪和礼节

第12章 商务谈判合同

12.1 合同概述

12.2 推销合同的签订

12.3 推销合同的履行

12.4 推销合同的担保、变更、解除

第13章 商务谈判与谈判推销人员管理

13.1 商务谈判的组织结构与人员的确定

13.2 商务谈判计划与控制

13.3 谈判推销人员的管理

参考文献

<<商务谈判与推销>>

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>