

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787536144149

10位ISBN编号：7536144148

出版时间：2012-8

出版时间：尹渔清 广东高等教育出版社 (2012-08出版)

作者：尹渔清 编

页数：280

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

谈判是一门科学，也是一门艺术。

商务谈判不是简单的握手、签字和酒宴，它需要知识、智慧和谋略。

一场成功的谈判可以使陷入困境的企业绝处逢生，而一场失败的谈判则可能断送企业的前途。

事实证明，谁掌握了谈判艺术，成为谈判高手，谁就能在商战中占据有利地位。

《高职高专市场营销系列教材：商务谈判（第2版）》针对高职高专教育的人才培养要求，以培养技术应用能力为核心，并结合最新的《国家职业标准》来构建内容体系，有较强的实用性。

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 书籍目录

认知模块项目一 商务谈判概论 职业情境 项目描述 知识橱窗 1.1 谈判与商务谈判的概念 1.1.1 谈判的含义 1.1.2 商务谈判的概念 1.2 商务谈判的特点 1.3 商务谈判的要素与类型 1.3.1 商务谈判的基本要素 1.3.2 商务谈判的类型 基本训练 观念应用 基本知识模块项目二 商务谈判理论、原则与成功模式 职业情境 项目描述 知识橱窗 2.1 商务谈判的理论 2.1.1 博弈论与商务谈判 2.1.2 公平理论与谈判 2.1.3 “黑箱”理论 2.1.4 信息论与商务谈判 2.2 商务谈判的原则 2.2.1 谈判是双方的合作 2.2.2 避免在立场上磋商问题 2.2.3 提出互利选择 2.2.4 区分人与问题 2.2.5 坚持客观标准 2.3 商务谈判的成功模式 2.3.1 商务谈判的价值评判标准 2.3.2 商务谈判的成功模式 基本训练 观念应用 组织与管理模块项目三 商务谈判活动的组织与管理 职业情境 项目描述 知识橱窗 3.1 谈判人员的组合 3.1.1 商务谈判人员的素质要求 3.1.2 商务谈判人员的选拔 3.1.3 商务谈判人员的规模 3.1.4 谈判人员的组合 3.2 谈判环境因素的调研与分析 3.2.1 商务谈判中的客观环境因素 3.2.2 商务谈判中的主观心理因素 3.3 对谈判对手的调研与分析 3.3.1 了解谈判对手的主要方法 3.3.2 对谈判对手的分析 3.4 选择切实可行的谈判方式 3.4.1 面对面谈判 3.4.2 电话谈判 3.4.3 函电谈判 3.4.4 网上谈判 3.5 谈判现场的布置与安排 3.5.1 谈判地点的选择 3.5.2 谈判环境的布置项目四 商务谈判心理活动分析项目五 商务谈判礼仪项目六 不同国家商人的谈判特点策略与技巧模块项目七 商务谈判各阶段的策略与技巧项目八 驾驭商务谈判进程项目九 突破谈判僵局项目十 商务谈判沟通要诀附录一 综合案例附录二 综合实训附录三 综合模拟试题附录四 综合模拟试题二习题参考答案参考文献

## <<商务谈判>>

### 编辑推荐

尹渔清主编的《商务谈判（第2版）》共分四大模块，由十个项目构成。

模块一：认知模块。

是商务谈判的概论部分，主要研究商务谈判的概念、特点、要素与类型等。

模块二：基本知识模块。

主要研究商务谈判理论、原则与成功模式等。

模块三：组织与管理模块。

主要研究商务谈判活动的组织与管理、心理分析、文化礼仪和谈判的风格等。

模块四：策略与技巧模块。

主要研究商务谈判各阶段的策略与技巧、谈判进程的驾驭、如何突破谈判僵局、谈判的要诀等。

<<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>