

<<商务谈判实训教程>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判实训教程>>

13位ISBN编号：9787560939636

10位ISBN编号：7560939635

出版时间：2007-3

出版单位：华中科技大

作者：周庆

页数：234

字数：271000

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>

<<商务谈判实训教程>>

内容概要

本书是应有型市场营销类专业“十一五”规划实训系列教材之一，依据教育部最新制订的《市场营销专业培养方案》编写而成。

本课程是应用型本科、高职高专及成人高等院校经济、管理类专业主要专业课程的实践教学环节之一。

本书吸收了商务谈判学最新的理论和实践研究成果，本着精练理论、突出应用、培养技能的原则，主要讨论和阐述了商务谈判实践中的各类操作和技术性问题。

教材基本覆盖了商务谈判学中所有的实践环节内容，深入浅出、实例丰富，遵循“学以致用”的原则，对重点内容进行挖掘，强化了综合性、应用性和实践性。

在内容处理上注重理论与实践有机结合，着力于培养学生综合运用能力和实践操作能力。

本书在体系上以商务谈判活动过程为基本线索，内容涉及商务谈判基本技能和商务谈判的语言、礼仪、准备、开局、磋商、签约、后续谈判、谈判策略等，环环相扣，前后衔接。

对各项具体实践环节的阐述从原理出发，通过大量的案例和实训活动，提高学生对现代商务谈判活动的基本原理的认识水平，从而自觉把握现代商务谈判的一般规律，洞察成功的谈判技巧与策略，从对于谈判的被动应付转变为理性的操作。

本书既考虑了商务谈判活动实训环节的结构体系，又注重了与相关课程内容的衔接。

为了便于教师讲授和学生学习，各章均设有实训要点、重点、难点；各节设有知识点、实训目标、实训内容和实训小结，以帮助学生理解、消化内容。

<<商务谈判实训教程>>

书籍目录

第一章 商务谈判的基本技能 第一节 谈判者的性格类型测试 第二节 谈判者的能力测试 第三节 谈判者的思维模式运用 第四节 谈判者的心理
第二章 商务谈判的沟通 第一节 商务谈判中的语言沟通 第二节 商务谈判中的行为语言沟通
第三章 商务谈判礼仪 第一节 商务谈判礼仪的一般要求 第二节 见面礼仪 第三节 迎送礼仪 第四节 电话联系礼仪 第五节 会谈礼仪 第六节 会务活动礼仪
第四章 商务谈判的准备 第一节 谈判目标的确定 第二节 谈判目标可行性分析 第三节 谈判背景资料的准备 第四节 谈判人员、地点及议程安排 第五节 商务谈判计划的制订
第五章 商务谈判的开局 第一节 营造良好的谈判气氛 第二节 开局目标 第三节 开局策略
第六章 商务谈判的磋商 第一节 合理报价 第二节 讨价还价 第三节 让步策略 第四节 僵局处理
第七章 商务谈判的签约 第一节 合同的格式 第二节 签约的技巧
第八章 后续谈判 第一节 事故认定 第二节 责任归属 第三节 索赔与理赔
第九章 商务谈判的策略和技巧 第一节 商务谈判的策略 第二节 商务谈判的技巧
第十章 商务谈判综合模拟实训参考文献

<<商务谈判实训教程>>

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>