

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787560954851

10位ISBN编号：7560954855

出版时间：2009-9

出版时间：华中科技大学出版社

作者：花奇t, 景立晖, 黄锐 主编

页数：215

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

本书以国际、国内商务活动为对象，重点讲述了谈判理论和谈判策略及相应的案例研究，注重实务教学，并从我国的实际情况出发，深入浅出地介绍了商务谈判的基本理论，阐述了商务谈判人员应该具备的基本理论知识。

以培养实际的商务谈判能力为主，从谈判的过程入手，重点说明在谈判的各个环节应该如何进行，从而提高学习者处理实际问题的能力。

为达到指导实际谈判工作的目的，本书重点介绍了谈判的组织、策略的谋划和技巧的使用等内容，使学习者能够领悟其中的要点，联系到自身的实际工作，从而提高自己的商务谈判水平。

各章之后均附有思考题、具体案例分析，以此提高读者分析问题和解决问题的能力。

<<商务谈判>>

书籍目录

第一章 商务谈判概述 第一节 商务谈判的概念、特征与作用 第二节 商务谈判的原则和步骤 第三节 商务谈判的要素 第四节 商务谈判的分类 本章小结 案例：关于引进S公司矿用汽车的谈判方案 思考题第二章 商务谈判人员的素质和能力 第一节 商务谈判人员的素质要求 第二节 商务谈判人员的能力要求 本章小结 案例：善于观察的谈判人员 思考题第三章 商务谈判中的环境和心理因素 第一节 商务谈判中的环境因素 第二节 商务谈判的心理 第三节 商务谈判中的个性利用 第四节 商务谈判的动机 本章小结 案例：没有谈就圆满结束了 思考题第四章 商务谈判的准备 第一节 商务谈判的信息采集 第二节 商务谈判的组织构成准备 第三节 商务谈判方案的制定 第四节 谈判地点、时间的选择和现场布置 第五节 模拟谈判 本章小结 案例：谈判心理 思考题第五章 商务谈判开局阶段策略 第一节 商务谈判中的策略 第二节 商务谈判的开局阶段 第三节 谈判开局阶段的策略 第四节 激发欲望的手法 本章小结 案例：接受不了的开局话题 思考题第六章 商务谈判磋商阶段策略 第一节 报价策略 第二节 让步策略 第三节 打破僵局的策略 第四节 拒绝的艺术 本章小结 案例：中日索赔谈判中的议价沟通 思考题第七章 商务谈判合同签订 第一节 合同概述 第二节 商务合同 第三节 合同订立的程序 第四节 合同的执行和维护 本章小结 案例：签订贸易合同时的注意事项 思考题第八章 商务谈判与语言艺术 第一节 商务谈判中“听”的技巧 第二节 商务谈判中“说”的艺术 第三节 商务谈判中的肢体语言 本章小结 思考题第九章 商务谈判中的礼仪与礼节 第一节 商务谈判中的礼仪 第二节 商务谈判中的礼节 第三节 涉外商务谈判礼仪与禁忌 本章小结 案例：日本与美国不同的商务礼仪 思考题参考文献

<<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>