

<<营销商务谈判技巧>>

图书基本信息

书名：<<营销商务谈判技巧>>

13位ISBN编号：9787561806944

10位ISBN编号：7561806949

出版时间：2003-5

出版时间：天津大学

作者：万成林，舒平 主编

页数：361

字数：312000

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>

<<营销商务谈判技巧>>

内容概要

本书以现代谈判学的基本理论为指导，结合现代管理学、语言学、逻辑学、传播学、心理学和交际学等不同学科的有关知识，就营销商务谈判理论与实务进行全面、系统的研究。

全书分三篇：一、策略篇。

本篇深入到谈判的目标、程序和方式等领域，具体研究谈判策略的选择与运用问题。

二、技巧篇。

它通过对沟通、语言、价格和文字处理等方面的研究，全面介绍了谈判技巧及其应用问题。

三、组织篇。

它从谈判心理、谈判礼节和谈判团组的角度，系统研究了谈判组织与管理问题。

本书理论基础扎实，可操作性强，适宜财经类大、专学生和广大财经商贸人员以及谈判学的爱好者作为教科书或手册使用。

<<营销商务谈判技巧>>

书籍目录

策略篇 第一章 营销商务谈判策略概述 第一节 营销商务谈判策略的意义 第二节 营销商务谈判策略的选择 第三节 营销商务谈判策略的内容 第二章 营销商务谈判目标与策略 第一节 谋求一致 第二节 共同受益 第三节 长期合作 第四节 已利为本 第三章 营销商务谈判程序与策略 第一节 准备阶段及其策略 第二节 始谈阶段及其策略 第三节 摸底阶段及其策略 第四节 僵持阶段及其策略 第五节 让步阶段及其策略 第六节 促成阶段及其策略 第四章 营销商务谈判方式 第一节 谈判方式概述 第二节 面对面谈判 第三节 电话谈判 第四节 函电谈判技巧篇 第五章 营销商务谈判沟通技巧(上) 第一节 营销商务谈判沟通概述 第二节 与公司制企业沟通技巧 第三节 与合作制企业沟通技巧 第四节 与个人主制企业沟通技巧 第六章 营销商务谈判沟通技巧(下) 第一节 与美洲商人沟通技巧 第二节 与亚洲商人沟通技巧 第三节 与欧洲商人沟通技巧 第七章 营销商务谈判语言技巧 第一节 谈判语言概述 第二节 谈判语言的衡量标准 第三节 陈述的技巧 第四节 发问的技巧 第五节 说服的技巧 第六节 答复的技巧 第八章 营销商务价格谈判技巧 第一节 报价的依据和技巧 第二节 价格解评的技巧 第三节 讨价还价的技巧 第九章 营销商务谈判文字处理 第一节 营销商务谈判文字处理概述 第二节 营销商务谈判方案、记录、备忘录的文字处理技巧 第三节 国内营销商务合同签订的文字处理 第四节 中外营销商务合同签订的文字处理 第十章 营销商务谈判心理 第十一章 营销商务谈判礼节 第十二章 营销商务谈判组织 参考文献

<<营销商务谈判技巧>>

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>