第一图书网, tushu007.com

<<商务流通管理>>

图书基本信息

书名：<<商务流通管理>>

13位ISBN编号：9787562320098

10位ISBN编号：7562320098

出版时间：2003-11

出版时间：华南理工大学出版社

作者：林昭文

页数：212

字数：340000

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

内容概要

本书为21世纪高职高专电子商务系列教材之一。
　内容针对飞速发展的电子商务，从基本的商务流通理论人手，层层深入，对互联网与商务流通的关系、商务流通管理的策略，以及商务流通中的信息环节、谈判沟通环节、合同订立环节进行了全面论述。
全书选题新颖，立论正确，内容深入浅出，所附案例生动贴切，有利于加深读者对知识的理解。
本书可用作高职高专院校经济管理类学生的教学用书，亦可作为企事业单位中商务管理人员的参考用书。

<<商务流通管理>>

书籍目录

第一章 商务流通的基本理论 第一节 商务流通的概念 第二节 商务流通管理的技术手段 第三节 互联网上交易的趋势——动态商务和谈判式电子商务 复习思考题第二章 互联网与商务流通 第一节 电子市场 第二节 互联网的特怀和局限性 第三节 商务流通的成功要素 复习思考题第三章 商务流通管理的策略 第一节 动态内容策略 第二节 社群策略 第三节 商务策略 复习思考题第四章 产品信息管理 第一节 产品信息概述 第二节 产品信息的传播 第三节 产品信息的收集 第四节 产品信息的开发和利用 复习思考题第五章 竞争对手的信息活动 第一节 竞争对手的确认 第二节 竞争对手信息的收集 第三节 竞争对手信息的分析 第四节 TCL集团的IT竞争对手分析实例 复习思考题第六章 客户信息的管理 第一节 客户信息管理概述 第二节 客户的识别 第三节 客户信息管理系统 第四节 客户信息的收集、存储与分析利用 复习思考题第七章 商务谈判的基本理论 第一节 谈判概述 第二节 谈判的类型 第三节 谈判的原则 复习思考题第八章 谈判流程 第一节 谈判前的准备 第二节 开局 第三节 谈判的报盘和还盘 第四节 谈判的实质性磋商阶段 第五节 商务谈判的结束 第六节 谈判的评价 复习思考题第九章 谈判技巧 第一节 倾听的技巧 第二节 提问的技巧 第三节 回答的技巧 第四节 叙述的技巧 第五节 说服的技巧 复习思考题第十章 沟通艺术 第一节 口头沟通艺术 第二节 书面沟通艺术 第三节 非言语沟通艺术 复习思考题第十一章 信息时代的商务沟通第十二章 跨文化沟通第十三章 合同第十四章 电子商务与合同第十五章 WTO与合同参考文献

第一图书网, tushu007.com

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