第一图书网, tushu007.com

# <<商务谈判理论与实训>>

## 图书基本信息

书名：<<商务谈判理论与实训>>

13位ISBN编号：9787563815623

10位ISBN编号：7563815627

出版时间：2008-9

出版时间：首都经济贸易大学出版社

作者：张翠英 编

页数：322

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

## 前言

目前市场上的商务谈判教材种类繁多，概括起来有三类：第一类是以介绍理论为主的著作；第二类是商务谈判的案例集；第三类是随着教育改革中对实践动手能力的强调和重视所出现的一些关于商务谈判的实训和技能培养的著作。
但是能够兼顾理论和实践且体系完整、结构合理、实用性和操作性均较强的教材，目前市场上还不多见。
为此，本书的编写正是试图从“理论和实践并重”出发，本着系统、实用、创新、整合的原则，突出能力培养，按照项目教学法来组织内容，对以往商务谈判教材的编写体系有较大的改革和创新。
全书兼顾教学用书和学生自学，集中体现出以下特点：
1．理论和实践并重——集理论、实训和案例于一体。
本书将商务谈判理论、案例、实训项目综合成一体，在集中介绍理论的基础上，通过训练项目来强化理论，同时附以相关案例辅助理解，并对理论、训练和案例的比例作了较合理安排。
2．体系完整——包含了商务谈判的所有环节。
全书共七章，内容依次为：商务谈判基础知识、商务谈判调研、商务谈判方案的撰写、商务谈判组织和准备、商务谈判过程、商务谈判的备忘录和合同及合同的履行。
涉及商务谈判的所有内容。
并在全书最后安排了若干综合案例，帮助读者更深入地了解商务谈判的实际过程和技能。
3．结构合理——根据谈判过程来组织课程内容。
本书突破了以往教材编写的章节体系，根据谈判过程来组织内容，并采用模块化和项目式形式进行编写，将每章内容分成若干模块，每一模块下再细分若干项目，这样的编写模式思路清晰、结构合理，同时也方便读者使用。

第一图书网, tushu007.com


## 内容概要

《商务谈判理论与实训》将商务谈判理论、案例、实训项目综合成一体，在集中介绍理论的基础上，通过训练项目来强化理论，同时附以相关案例辅助理解，并对理论、训练和案例的比例作了较合理安排。
全书共七章，内容依次为：商务谈判基础知识、商务谈判调研、商务谈判方案的撰写、商务谈判组织和准备、商务谈判过程、商务谈判的备忘录和合同及合同的履行。
涉及商务谈判的所有内容。
并在全书最后安排了若干综合案例，帮助读者更深入地了解商务谈判的实际过程和技能。

## 书籍目录

第一章　商务谈判基础知识模块一　商务谈判基础概念模块二　商务谈判的原则模块三　商务谈判心理第二章　商务谈判调研模块一　商务谈判调研的目的和内容模块二　谈判信息收集的方法和途径模块三　谈判信：息整理的方法模块四　谈判双方实力的分析与评估第三章　商务谈判方案的撰写模块一　谈判方案的内容模块二　谈判主题与目标的确定模块三　谈判议程的安排技巧模块四　评价和选择谈判方案第四章　商务谈判组织和准备模块一　人员配备模块二　谈判礼仪模块三　物质条件的准备第五章　商务谈判过程模块一　商务谈判环节模块二　商务谈判策略模块三　商务谈判沟通技巧第六章　商务谈判的备忘录和合同模块一　备忘录的签订模块二　合同的签订模块三　签订合同或协议的技巧第七章　商务谈判合同的履行模块一　合同的履行模块二　合同的转让、变更、解除纠和纷处理模块三　合同转让、变更和解除拟的模训练综合案例参考文献

## 章节摘录

第一章　商务谈判基础知识　　主要内容　　本章主要概述谈判与商务谈判的含义、特点，商务谈判的要素、基本原则，并介绍商务谈判的相关理论和谈判心理。

学习目标　　掌握商务谈判的含义和特点　　知晓构成谈判的基本要素　　理解商务谈判的原因

……

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