

<<成为优秀的谈判者>>

图书基本信息

书名：<<成为优秀的谈判者>>

13位ISBN编号：9787802070585

10位ISBN编号：7802070589

出版时间：2004-10-1

出版时间：第1版 (2004年10月1日)

作者：孙建秋,李华瑞

页数：168

字数：180000

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>

<<成为优秀的谈判者>>

内容概要

本书根据作者多年来在讲授“跨文化商务谈判”课程和培训地方政府和企业谈判人员的亲身体会写成。

这本书分三个模块，分别对经验常识、谈判过程、主流思想作了介绍。其中详尽剖析了谈判中的准备、进行、结束的三大过程的细节，让读者把“谈判”看得更系统、更完整。

书中列举了大量有趣的谋略、也叙述了谈判思维、场合礼仪、文化差异、专业语言等内容，无一不让读者感到轻松而受益非浅。

该书也特别强调了谈判技巧在最具有代表性的商务谈判中的作用，很容易让读者在其他类型谈判中轻松做到举一反三。

<<成为优秀的谈判者>>

作者简介

孙建秋教授 中国管理现代化研究会国际商务谈判专业委员会常务理事，首都企业形象研究会理事。美国南伊利诺大学硕士，英国华威大学、伦敦大学访问学者。

李华瑞博士 先后曾任国家教委第二次世界银行设备贷款项目谈判专家组组长、中国贸促会冶金行业分会驻俄罗斯代表。

<<成为优秀的谈判者>>

书籍目录

前言自信 —— 你是一个优秀的谈判手 一、真正的谈判好像和你想的不太一样 二、怎样才是一场好的商务谈判 三、必须掌握的谈判原则常规 —— 了解规则是进入角色的良好开端 一、国际通用的礼仪标准 二、谈判手的行为细节 三、建设一个良好的谈判环境 四、宴请的礼节与参加活动的细节技巧 —— 理智和情感的完美结合让谈判变得从容 一、准备阶段：收集资料与确定目标 二、进行阶段：智慧+耐心的力量 三、收尾阶段：结束谈判的艺术谋略 —— 最合适的方法就是最好的方法 一、经典策略 二、机智策略 三、形象策略 四、积极策略表达 —— 彰显谈判魅力的最有效手段 一、谈判就是看谁表达得更好 二、民间谚语是语言的润滑剂 三、锦上添花的非语言交际理论 —— 成为奕高手的必修课 一、我们为什么需要理论 二、一些你应该知道的流派和理论 三、谈判能力 四、中国的学院派谈判原则 五、商务谈判的二重性理论文化 —— 对你来说是习惯，对他而言是错误 一、了解文化差异 二、做到思维方式上知己知彼 三、价值观差异 四、文化背景与谈判风格伦理 —— 商业谈判中的道德问题 一、社会道德与商业道德 二、商业谈判中的道德准则 三、当道德遇到法律 四、社会学问题演习 —— 演习实战的训练课

<<成为优秀的谈判者>>

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>