

<<通用谈判教程>>

图书基本信息

书名：<<通用谈判教程>>

13位ISBN编号：9787802075108

10位ISBN编号：7802075106

出版时间：2006-3

出版时间：经济管理出版社

作者：华英，马永堂，马

页数：379

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>

## <<通用谈判教程>>

### 内容概要

编写本书，主要有以下几种考虑：一是便于直接用英语进行课堂教学，使读者快速掌握国际谈判的理念、规则和方法；二是便于各类以英语为工具的专业谈判人员及时了解国际谈判理论和技能的最新变化趋势与动态；三是便于广大非专业谈判人员学习和掌握通用谈判知识和技能，提高与他人进行沟通和合作的能力；四是便于各类人员在学习通用谈判理论、知识和技能的同时，强化英语学习和训练，提高英语实际谈判能力，以便收到一石双鸟、事半功倍的学习效果。

本书主旨想把早年在外国学到的谈判理论与技巧和后来从事某些谈判活动的实践体会与心得做一梳理和总结，并与大家共同分享研究成果。

本书分为12个单元，内容包括谈判的性质与定义、谈判的类型与原则、谈判的策略及选择、谈判问题的界定和最佳谈判协议备选方案、谈判的说服技巧与资讯、谈判中的人际关系与谈判程序、谈判人员与谈判团队的要素、准备谈判与实施谈判的步骤等。

选读部分包括跨文化谈判、薪金谈判、谈判技能测试和谈判问题诊断等有关谈判的专门知识与技巧。附录部分主要是用中文表述的谈判案例背景介绍、谈判需要的体力和环境以及练习答案、词汇表和参考书目。

<<通用谈判教程>>

书籍目录

Unit 1 The Nature of Negotiation谈判的性质Unit 2 Types of Negotiation 谈判的类型Unit 3 Strategies of Negotiation 谈判的策略Unit 4 Strategic Choice in Negotiation谈判中的策略选择Unit 5 Framing and BATNA谈判问题的界定和最佳谈判协议备选方案Unit 6 Techniques of Persuasion说服的技巧Unit 7 Information in Negotiation谈判资讯Unit 8 Building Rapport建立和谐的谈判关系Unit 9 Negotiators and Negotiating Team 谈判人员与谈判团队Unit 10 Negotiation Process谈判程序Unit 11 Planning A Negotiation 准备谈判Unit 12 Conducting A Negotiation实施谈判谈判选读1 Cross-Cultural Negotiations 跨文化谈判谈判选读2 Salary Negotiations薪金谈判谈判选读3 The Test of Negotiation Skill谈判技能测试谈判选读4 Negotiation Problem Diagnosis谈判问题诊断附录1 Negotiation between Gazprom and Naftagaz 俄罗斯与乌克兰天然气谈判附录2 Collective Bargaining集体谈判附录3 Negotiation : Health & Environment 谈判：体力与环境附录4 Solutions to Exercises练习（参考）答案附录5 Vocabulary词汇表附录6 Bibliography参考书目

## <<通用谈判教程>>

### 编辑推荐

本书主旨想把早年在国外学到的谈判理论与技巧和后来从事某些谈判活动的实践体会与心得做一梳理和总结，并与大家共同分享研究成果。

本书分为12个单元，内容包括谈判的性质与定义、谈判的类型与原则、谈判的策略及选择、谈判问题的界定和最佳谈判协议备选方案、谈判的说服技巧与资讯、谈判中的人际关系与谈判程序、谈判人员与谈判团队的要素、准备谈判与实施谈判的步骤等，供广大读者学习。

<<通用谈判教程>>

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>