

<<商务谈判原理与技巧>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判原理与技巧>>

13位ISBN编号：9787810509039

10位ISBN编号：7810509039

出版时间：2003-12

出版时间：东南大学出版社

作者：周忠兴主编

页数：274

字数：450000

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>

<<商务谈判原理与技巧>>

内容概要

本书是在对商务谈判进行深入理论研究和大量经验总结的基础上编著而成，既有对谈判原理和规律的透彻描写，又有对谈判实务和技巧的详实介绍，同时加入了丰富而生动的案例分析和技能训练；尤其是在谈判的理念、原则及谈判的策略及战术等方面有了较大的创新和提高，使之更切合现代商务实践的要求。

本书不仅在原理性、系统性方面有所增强，而且在实用性、趣味性等方面也有较大改善，相信对提高阅读者的谈判水平和技能将大有帮助。

本书既可作为高等职业院校及本科院校管理、营销、文秘、贸易等专业的教材，亦可作为企事业单位的商务人士的培训和自学用书。

<<商务谈判原理与技巧>>

书籍目录

第一篇 谈判基础篇 1 谈判学导论 1.1 谈判的产生与意义 1.2 谈判的内涵与特征 1.3 谈判的构成与分类 1.4 谈判的主要理论体系 1.5 成功谈判的含义与理念 1.6 谈判学的研究对象与方法 练习题1 2 商务谈判概述 2.1 商务谈判的概念与特点 2.2 商务谈判的作用与原则 2.3 商务谈判的伦理道德 2.4 商务谈判的基本内容 2.5 商务谈判的基本程序 练习题2 3 谈判者 3.1 谈判者的素质与能力 3.2 谈判者的心理分析 3.3 谈判者的角色分析 3.4 谈判者的类型分析 练习题3 4 商务谈判思维与语言 4.1 商务谈判思维 4.2 商务谈判语言 4.3 商务谈判行为语言 4.4 谈判中的个体空间 4.5 商务谈判信息 练习题4 第二篇 谈判实务篇 5 商务谈判准备 5.1 商务谈判准备概述 5.2 商务谈判背景调查分析 5.3 谈判方案与计划制定 5.4 谈判人员的组织与管理 5.5 谈判前的谈判 5.6 商务谈判的其他准备 练习题6 6 商务谈判开局与摸底 6.1 商务谈判开局概述 6.2 开局气氛的营造 6.3 谈判意图的表达 6.4 商务谈判摸底 练习题6..... 第三篇 谈判艺术篇参考文献

<<商务谈判原理与技巧>>

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>