第一图书网, tushu007.com

<<实用英语谈判与辩论口语>>

图书基本信息

书名：<<实用英语谈判与辩论口语>>

13位ISBN编号：9787810611251

10位ISBN编号：7810611259

出版时间：1998-11

出版时间：中南工业大学出版社

作者：李白清

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

<<实用英语谈判与辩论口语>>

书籍目录

目 录
第一部分 实用英语谈判技巧
第一章 概述
第一节 谈判的社会作用及其含义
第二节 谈判的特点与谈判者的素质
第三节 谈判的构成要素
第四节 谈判的原则
第二章 谈判的过程与技巧
第一节 谈判的准备过程
1.确定谈判的议题和对象
2.确定参加谈判的成员
3.进行必要的调查研究并商定谈判的原则与策略
4.商谈并安排谈判的日程 时间和地点
第二节 谈判的实施阶段
1.介绍
2.开局
3.讨论谈判议程
4.开价
5.讨价还价
6.妥协
7.拍板与签约
第二部 分实用 英语辩 论技巧
第三章 概 述
第一节 辩论的含义及其社会作用
第二节 辩论的特点与辩论者的素质
第三节 辩论的构成要素以及辩论的原则
第四节 辩论的类型以及辩论的形式
第四章 辩论的过程
第一节 辩论的准备阶段
1.形成自己的论点
2.确定辩论中所要采取的谋略
3.实例
第二节 辩论的开始阶段
1.采用开门见山的方法
2.采用直接批驳对方的论点的方法
3.采用正反对照的方法
4采用举例说明的方法
5.采用分总相济的方法
第三节 辩论的展开阶段
第四节 辩论的结局
1.辩题得到解决
2.辩题得到部分的解决
3.辩题没有解决
第五章 辩论实例

第一图书网, tushu007.com

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