第一图书网, tushu007.com

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787810789035

10位ISBN编号：7810789031

出版时间：2007-7

出版时间：对外经济贸易大学

作者：孙立秋，徐美荣主

页数：218

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

伴随着我国加入WTO五年多来国内外市场经济的进一步深入发展，各种经济交往日益频繁，商务谈判已经成为各类工商企业经营与发展、合作与销售中的重要活动内容。
本书遵循理论知识够用为度、应用和操作技能突出以及语言生动易懂的原则，从商务谈判的实务程序与构成要素入手，重点阐述进行商务谈判的原则、方法、策略和技巧技能，突出实用性、应用性、实践性、针对性和创新能力培养的特点。
并结合我国具体国情和文化背景，引用和参考大量国内外经典的商务谈判案例，旨在开拓学习者的视野，领悟商务谈判的要点。

<<商务谈判>>

书籍目录

第一章 概述　案例导读　第一节 谈判的内涵　第二节 营销时代的商务谈判　第三节 商务谈判的类型　第四节 商务谈判的原则　思考与实训 第二章 商务谈判策划与心理管理　案例导读　第一节 商务谈判的环境分析　第二节 商务谈判的信息收集　第三节 商务谈判的策划　第四节 商务谈判的心理　思考与实训 第三章 谈判人员管理　案例导读　第一节 谈判人员的准备　第二节 谈判人员的基本素养　第三节 谈判人员的气质与性格　思考与实训 第四章 商务谈判礼仪与禁忌　案例导读　第一节 谈判会面礼仪　第二节 谈判过程中的礼仪　第三节 其他相关礼仪　第四节 文化差异与商务谈判禁忌　思考与实训 第五章 各国商人的谈判风格　案例导读　第一节 亚洲商人的谈判风格　第二节 美洲商人的谈判风格　第三节 欧洲商人的谈判风格　第四节 其他国家和地区商人的谈判风格　第五节 跨文化沟通　思考与实训 第六章 商务谈判的语言艺术　案例导读　第一节 商务谈判中的语言表达　第二节 商务谈判的沟通技巧　第三节 商务谈判中的非语言沟通　思考与实训 第七章 商务谈判进程及内容　案例导读　第一节 商务谈判的进程管理　第二节 商务谈判的内容　思考与实训 第八章 商务谈判策略与技巧　案例导读　第一节 形成良好开局的策略　第二节 实质磋商阶段的谈判策略　第三节 结束阶段的谈判策略　第四节 商务谈判局势的分析和把握　思考与实训 第九章 排除谈判障碍及合同签订　案例导读　第一节 影响谈判顺利进行的主要障碍　第二节 谈判僵局的处理　第三节 识破谈判的诡计　第四节 合同的签订　思考与实训参考文献

编辑推荐

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