

《商务谈判》

图书基本信息

书名：《商务谈判》

13位ISBN编号：9787308038584

10位ISBN编号：7308038580

出版时间：2004-8

出版社：

作者：

页数：304

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《商务谈判》

内容概要

《商务谈判》的结构由三部分组成。1~3章为原理部分，主要介绍商务谈判的基本理论、基本原则及基本准备工作；4~7章为实务部分，即按商务谈判活动过程中的不同环节顺序展开，重点介绍谈判实务工作的具体方式方法及战略战术；8~10章为专题部分，分别就谈判实务中的口头语言、动作语言及礼仪三个方面展开详细阐述。全书摒弃了部分与其他学科相重复的内容，并充实了大量个案，还在每章设置了小思考、演习题、案例分析题，力求突出《商务谈判》理论性与实用性相结合的特点。《商务谈判》编写过程对笔者而言是一个学习的过程。我们参考并部分引用了许多国内外专家、学者的著作与文章，他们的观点和独到的思维方法给了我们许多启迪，在此深表谢意；同时这是一个回顾与总结的过程，可以帮助自己更系统地把握商务谈判的理论体系，也对以往在谈判实务工作中的成败得失进行反思。

《商务谈判》

书籍目录

第1章 商务谈判的基本概念 1.1 谈判的概念与特征 1.2 谈判的基本原则 1.3 谈判的基本模式 1.4 商务谈判的概念与特点第2章 商务谈判的准备 2.1 了解谈判环境 2.2 双方实力认定 2.3 选择谈判的时间、空间及议程第3章 商务谈判人员 3.1 谈判者的个体素质 3.2 团队谈判 3.3 商务谈判者的心理第4章 开局阶段 4.1 建立谈判气氛 4.2 开局陈述 4.3 报价第5章 交锋阶段 5.1 前续谈判之总结 5.2 还价 5.3 僵局与破解第6章 让步妥协阶段 6.1 让步的原则与内容 6.2 让步的方式 6.3 让步的策略第7章 结束阶段 7.1 结束的方式 7.2 最后一次报价 7.3 结束谈判第8章 谈判口头语言 8.1 倾听 8.2 发问 8.3 答复 8.4 叙述 8.5 说服第9章 谈判动作与情感语言 9.1 肢体语言 9.2 情感语言第10章 商务谈判中的礼仪与礼节 10.1 商务谈判礼仪 10.2 交往礼仪 10.3 世界各国文化习俗与禁忌附录一 谈判能力的测验附录二 测一下你谈判的“动物”本能附录三 谈判“情景”模拟附录四 各章演习题解析参考书目

《商务谈判》

编辑推荐

《商务谈判》为浙江大学出版社出版发行。

《商务谈判》

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:www.tushu111.com