

《商务谈判学》

图书基本信息

书名：《商务谈判学》

13位ISBN编号：9787801811936

10位ISBN编号：7801811933

出版时间：2004-1

出版社：中国商务出版社

作者：丁建忠

页数：671

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

《商务谈判学》

内容概要

《商务谈判学》论述了商务谈判学概论，针对商务谈判学的基础研究、商务谈判程序研究、商务谈判人的研究、商务谈判工具的研究几方面进行全面讨论。

《商务谈判学》

作者简介

丁建忠，高级经济师，中国社会科学院研究生院、天津大学、南开大学兼职教授，中国国际经济贸易仲裁委员会委员、仲裁员。曾留学于阿尔及尔文学院，进修于巴黎国际贸易学院。从事过五年的援外工作，五年的科学技术交流，七年的成套项目技术发行和引进工作，十多年的出口工

《商务谈判学》

书籍目录

第一编商务谈判学概论 第一章 商务谈判学诞生的基础 第一节 商务活动的追溯 第二节 商务活动的谈判内因 第三节 商务谈判的研究现状 第二章 商务谈判学研究的对象 第一节 商务谈判的定义 第二节 商务谈判学的本质 第二编商务谈判学的基础研究 第一章 商务谈判的构成 第一节 谈判的当事人 第二节 谈判的标的 第三节 谈判的背景 第二章 商务谈判的分类 第一节 谈判目标分类法 第二节 交易地位分类法 第三节 交易地点分类法 第四节 谈判项目所属部门分类法 第三章 商务谈判的理念 第一节 要求驱动谈判 第二节 妥协成就谈判 第三节 在谈判区谈判 第四节 谈判唯理论 第四章 商务谈判中的法律 第一节 法律对商务谈判的作用 第二节 商务谈判中法律运用 第五章 商务谈判的决策 第一节 决策层次 第二节 决策程序 第三节 决策的实施 第三编 商务谈判程序研究 第一章 探询 第一节 阶段目标 第二节 探询做法 第三节 探询的原则 第二章 准备 第一节 准备的内容 第二节 准备的原则 第三章 谈判 第一节 书面磋商 第二节 电话磋商 第三节 面对面磋商 第四节 谈判阶段的基本规则 第四章 小结 第一节 小结目的 第二节 小结内容与方式 第五章 再谈判 第一节 基础与目标 第二节 运作形式及规则 第六章 终结 第一节 判定终结的标准 第二节 终结的方式及规则 第七章 重建谈判 第一节 起因与任务 第二节 重建谈判的规则 第四编 商务谈判条件研究 第一章 交易条件的谈判 第一节 文字条件 第二节 数字条件 第二章 成交条件的预测 第一节 预测的可能性 第二节 可用于预测的因素 第三节 预测的方法 第三章 谈判目标的定位 第一节 定义及分类 第二节 谈判中的应用 第四章 合同文本的谈判 第一节 合同条款的内容要求 第二节 合同条款的特征与谈判原则 第五编 商务谈判人的研究 第一章 谈判人的行为 第一节 谈判人的礼仪 第二节 谈判人的个性 第三节 谈判中的做戏 第二章 谈判人的伦理观 第一节 谈判伦理观的定义 第二节 商务谈判伦理观的确立过程 第三节 商务谈判伦理观的本质 第三章 谈判人的心理 第一节 谈判人的感情 第二节 谈判人的追求 第三节 谈判人心理的阶段变化 第四章 谈判人的风格 第一节 谈判人风格的类型及利弊 第二节 谈判风格的应策 第三节 谈判风格的定位 第六编 商务谈判工具的研究 第一章 商务谈判的管理 第一节 谈判机构的设置 第二节 谈判的人事管理 第三节 谈判计划 第四节 谈判的控制 第五节 谈判运作的保证 第二章 商务谈判的主持 第一节 主持人的职责 第二节 主持谈判的依据 第三节 主持的步骤 第三章 商务谈判的思维 第一节 文化背景与谈判思维 第二节 辩证逻辑与思维 第四章 商务谈判的语言 第一节 语汇的分类及应用 第二节 谈判中的表达 第五章 商务谈判的策略 第一节 商务谈判策略的定义及作用 第二节 商务谈判策略的分类 第三节 商务谈判策略的应用 第六章 差异修补手法 第一节 自然条件差异的修补 第二节 主观缺陷的修补 第三节 外界干预引起的矛盾解法 第四节 时间矛盾的解法 第七章 商务谈判的箴言 第一节 谈判的本义 第二节 谈判的方式 第三节 谈判的态度 第四节 谈判的手法

《商务谈判学》

媒体关注与评论

书评本书较为全面、系统地介绍了商务谈判这一新兴学科领域的知识，并结合大量案例和实务，介绍了谈判的许多技巧和策略的运用。在操作性和实用性方面都具有很强的指导作用。

《商务谈判学》

编辑推荐

《商务谈判学》较为全面、系统地介绍了商务谈判这一新兴学科领域的知识，并结合大量案例和实务，介绍了谈判的许多技巧和策略的运用。在操作性和实用性方面都具有很强的指导作用。

《商务谈判学》

精彩短评

1、这两本书都非常优秀，因为编著者是真正的谈判专家，不像其他书籍的编著者基本都是学者。这两本书特别适合于从事商务谈判教学研究的人使用，同样也适合于正在或将要进行大型、复杂谈判者的学习和阅读。商务谈判学一书比商务谈判这本书内容更加充实，对于教师或从事谈判学研究的人可能更合适一些。这两本书我已使用了很长时间。乐意推荐给对谈判有兴趣的朋友们。

《商务谈判学》

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