

《商务谈判》

图书基本信息

书名：《商务谈判》

13位ISBN编号：9787533155896

10位ISBN编号：7533155890

出版时间：2010-2

出版社：代桂勇、秦泗美 山东科学技术出版社 (2010-02出版)

页数：228

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

《21世纪全国高等职业院校经济管理类专业通用教材·商务谈判》内容包括：商务谈判概论、商务谈判准备阶段、商务谈判开局阶段等。《21世纪全国高等职业院校经济管理类专业通用教材·商务谈判》将商务谈判的内容分为四部分：一是商务谈判概论，主要介绍了商务谈判的概念、特征、类型、成功的价值评判标准和商务谈判理论；二是商务谈判科学，详细介绍了商务谈判的组织和管理阶段、开局阶段、价格谈判阶段和磋商阶段，以及结束阶段的知识；三是商务谈判艺术，主要介绍了商务谈判的语言艺术和商务谈判的心理内容；四是商务谈判文化，介绍了商务谈判礼仪和不同文化背景下国际商务谈判的知识。

《商务谈判》

书籍目录

第一章 商务谈判概论第一节 谈判概述第二节 商务谈判概述第三节 商务谈判的过程和内容体系第四节 商务谈判理论第二章 商务谈判准备阶段第一节 谈判信息的调研第二节 商务谈判方案第三节 商务谈判的组织与管理第三章 商务谈判开局阶段第一节 商务谈判的开局第二节 商务谈判开局策略第四章 商务谈判磋商阶段(一)第一节 价格的内涵第二节 报价第三节 讨价还价第四节 价格谈判策略第五章 商务谈判磋商阶段(二)第一节 让步第二节 拒绝第三节 谈判僵局第六章 商务谈判终结阶段第一节 商务谈判的终结第二节 制订和签署合同第七章 商务谈判语言第一节 谈判语言概述第二节 有声语言的运用第三节 无声语言的运用第八章 商务谈判心理第一节 谈判心理概述第二节 心理活动在商务谈判中的运用第九章 商务谈判礼仪第一节 谈判礼仪和礼节概述第二节 服饰礼仪第三节 迎送、会见和会谈礼仪第四节 宴请礼仪第五节 馈赠礼品礼仪第六节 谈判中的礼节第十章 国际商务谈判第一节 国际商务谈判概述第二节 国际商务谈判的主要交易条件第三节 世界主要国家和地区商人的谈判习惯和特点参考文献

《商务谈判》

编辑推荐

《21世纪全国高等职业院校经济管理类专业通用教材·商务谈判》可作为高职高专院校市场营销专业、国际贸易专业以及相关经济管理专业的教材，也可作为商务工作者等相关人员的参考用书。

《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