

<<职业经理商务谈判能力训练>>

图书基本信息

书名：<<职业经理商务谈判能力训练>>

13位ISBN编号：9787040083255

10位ISBN编号：7040083256

出版时间：2004-5

出版时间：高等教育出版社

作者：金波编

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>

<<职业经理商务谈判能力训练>>

内容概要

《职业经理团队管理能力训练》、《职业经理沟通技巧训练》、《职业经理绩效考核能力训练》、《职业经理商务谈判能力训练》从团队建设、有效沟通、绩效考核、商务谈判四方面培养一个职业经理人作为管理者应具有的对团队进行管理的能力。

这套丛书不仅可以作为初级职业经理人教育与培训，同时也是大、中专毕业生或企业员工进行职业化训练与学习的辅导用书。

<<职业经理商务谈判能力训练>>

书籍目录

第一章 谈判的要义 第一节 谈判的含义 第二节 与谈判相关的要素 案例分析 职业经理自测训练第二章 商务谈判 第一节 商务谈判的概念、特征与要素 第二节 商务谈判的评判标准、原则和观念 案例分析 职业经理自测训练第三章 商务谈判的类型与内容 第一节 商务谈判的类型 第二节 商务谈判的内容 案例分析 职业经理自测训练第四章 商务谈判的思维与策略 第一节 商务谈判中的思维 第二节 商务谈判冲突的处理 第三节 商务谈判策略的制定 案例分析 职业经理自测训练第五章 商务谈判心理 第一节 谈判心理 第二节 谈判心理禁忌 第三节 谈判成功的心理素质 案例分析 职业经理自测训练第六章 商务谈判的过程 第一节 摸底阶段 第二节 报价阶段 第三节 磋商阶段 第四节 交易达成阶段 案例分析 职业经理自测训练第七章 商务谈判语言 第一节 商务谈判语言的特征 第二节 商务谈判语言类型 第三节 商务谈判语言的技巧 案例分析 职业经理自测训练第八章 价格谈判 第一节 要价技巧 第二节 议价技巧 案例分析 职业经理自测训练第九章 商务谈判中风险的规避第十章 商务合同第十一章 商务谈判礼仪和礼节第十二章 不同国家的谈判风格参考文献

<<职业经理商务谈判能力训练>>

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>