

<<商务谈判实务与案例>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判实务与案例>>

13位ISBN编号：9787111231769

10位ISBN编号：7111231767

出版时间：2008-2

出版时间：机械工业

作者：石永恒

页数：183

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>

<<商务谈判实务与案例>>

内容概要

本书重点论述了国际上通行的谈判方法、商务谈判的原理、谈判中的沟通方法和技巧，并对商务谈判的原理进行了阐述。

本书的语言通俗易懂，深入浅出，通过案例提出商务谈判中的问题与疑惑，然后引导读者思考，探索解决问题的方法与技巧，寻找其中所隐含的一般原理。

本书面对的读者对象包括：高等院校经济管理类专业本科生、企业中参与商务谈判的高层管理者、企业销售部门经理、企业市场部门或营销部门经理，在未来职业生涯中有志于成为企业管理者的商务人士、职业经理人员，以及有志于成为企业家和职业经理人员的MBA学生。

<<商务谈判实务与案例>>

书籍目录

前言教学建议第1章 引论1.1 谈判的普遍性和本书的目的1.2 谈判的特征1.3 谈判双方相互依存、相互协调1.4 谈判过程1.5 本书的主要内容案例分析第2章 谈判准备2.1 了解和分析对手2.2 设计自己在谈判中的战略2.3 设计谈判计划小结案例分析练习与思考题第3章 谈判中的实力3.1 谈判实力的重要性3.2 实力的来源小结案例分析练习与思考题第4章 谈判原则4.1 双赢原则4.2 客观原则4.3 对事原则小结案例分析练习与思考题第5章 互利谈判5.1 互利谈判成功要素5.2 知己知彼战略5.3 移花接木战略5.4 求同存异战略5.5 互利谈判过程中的关键步骤小结案例分析练习与思考题第6章 分配型谈判与讨价还价技巧6.1 谈判中涉及的价格6.2 讨价还价的基本战术6.3 讨价还价过程和技巧小结案例分析练习与思考题第7章 谈判中常用的策略第8章 谈判中的感情沟通第9章 与不同类型人的沟通和谈判参考文献

<<商务谈判实务与案例>>

编辑推荐

<<商务谈判实务与案例>>

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>