

<<商务谈判与实务>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判与实务>>

13位ISBN编号：9787302139942

10位ISBN编号：7302139946

出版时间：2006-12

出版时间：清华大学出版社

作者：朱凤仙

页数：283

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>

<<商务谈判与实务>>

内容概要

三尺桌面风起云涌，八方英才唇枪舌剑，如何在谈判桌上不辱使命、稳操胜券?本书围绕着“备局、开局、对局、结局”这条主线，阐述了商务谈判的全过程；并对商务谈判礼仪、商务谈判沟通、商务谈判策略、商务谈判人员素质及商务谈判各类合同进行了详细的介绍。

通过大量的“案例分析”开阔学生视野，通过“实践课堂”提高学生的商务谈判能力，通过“学以致用”巩固商务谈判知识、锻炼商务谈判能力。

本书既适用于高职高专国际贸易、市场营销等经济类相关专业的教学，又可作为商务谈判、企业营销、国际贸易、纠纷处理等各种形式的商务活动指南，对于广大社会自学者也是一本非常有益的参考读物。

<<商务谈判与实务>>

书籍目录

第一章 商务谈判概述 第一节 商务谈判的内涵 一、谈判就在我们身边 二、商务谈判的含义
三、商务谈判的意义 四、商务谈判的基本要素 第二节 商务谈判的类型与特征 一、商
务谈判的类型 二、商务谈判的基本特征 第三节 商务谈判的基本原则与方法 一、商务谈判
的目的 二、商务谈判的基本原则 三、商务谈判的基本方法 第四节 商务谈判的程序 第二章
商务谈判开局 第一节 确定谈判目标 一、广泛收集信息 二、确定谈判目标与策略 三、
选定谈判人员 四、了解文化背景 五、做好物质准备 第二节 拟订谈判方案 一、询价比
价 二、方案制订 三、让步限度 第三节 制订双赢方案 一、各自利益的最大化 二、
拟订双赢解决方案 第三章 商务谈判开局 第一节 开局前的礼仪 一、个人形象 二、谈判语言
三、谈判举止 第二节 谈判开局的环节 一、相互介绍 二、入座 三、开场白 四
、创造气氛 第三节 掌握开局的主动权 一、耐心倾听以了解对方 二、巧提问题进行观察
三、谨慎对待对手的诚意 第四节 开局阶段的策略 一、开局方式 二、开场陈述 三、
考虑因素 四、开局谈判技巧 第四章 商务谈判对局 第一节 谈判的报价 一、报价的基本原
则 二、报价的原理 三、报价的方式 四、报价的策略 第二节 谈判的还价 一、还价
的基本原则 二、还价的起点、次数与时间 三、还价的方式 四、还价的策略 第三节 谈
判的让步 一、让步的基本原则 二、买卖双方让步的条件 三、让步的方式 四、让步
的策略 第四节 排除谈判障碍 一、何时排除谈判障碍 二、打破僵局的策略 三、排除谈
判障碍 第五章 商务谈判结局 第六章 商务谈判礼仪 第七章 商务谈判沟通 第八章 商务谈判策略 第九
章 商务谈判人员素质 第十章 商务合同谈判 参考文献

<<商务谈判与实务>>

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>