

<<当代商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<当代商务谈判>>

13位ISBN编号：9787307055414

10位ISBN编号：7307055414

出版时间：2007-8

出版时间：武汉大学

作者：孙平 编

页数：310

字数：362000

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>

<<当代商务谈判>>

内容概要

对工资不满意却又不敢向人事经理争取吗? 遇到了难缠的谈判对手担心完不成任务而被主管责骂吗? 如果你正在遭遇这样的困境, 如果你希望永远不要碰上这样的困境, 那么本书或许可以帮助你。

谈判或是商务谈判, 是每一个人都必须面对的, 同时也是让很多人觉得难以应付的苦差事。但是, 在当代社会竞争越来越激烈的形势下, 我们必须正视这项工作, 并力争通过有计划地训练以掌握相关的知识和技巧, 从而使自己能在工作中取得更好的成绩。

《当代商务谈判》能帮助大家了解基本的、实用的商务谈判知识和技巧。本书涵盖了商务谈判的含义、类型、程序、技巧、礼仪等诸多方面的内容, 同时, 编者还精心挑选了一系列商务谈判的经典案例, 以中英文对照的方式向大家展示商务谈判知识在实际工作中的具体应用方法, 希望能给大家提供更多的参考和借鉴。

<<当代商务谈判>>

书籍目录

前言第一章 绪论 概述 第一节 谈判的基本概念 第二节 谈判理论第二章 商务谈判类型 概述 第一节 按谈判的人数规模、谈判地点以及双方所属部门分类 第二节 按谈判双方接触的方式、谈判态度以及交易地位分类 第三节 商务按谈判内容分类 第四节 其他谈判类型第三章 商务谈判的程序 概述 第一节 商务谈判的准备 第二节 商务谈判的策略 第三节 商务谈判策略使用中的禁忌 第四节 案例分析第四章 商务谈判的技巧 概述 第一节 商务谈判的语言技巧 第二节 商务谈判的非语言技巧 第三节 商务谈判的思维艺术与心理战术 第四节 案例分析与阅读第五章 商务谈判的僵局处理 概述 第一节 僵局的本质与成因 第二节 僵局的种类 第三节 避免和遏制僵局形成 第四节 已发生僵局的处理 第五节 案例分析第六章 商务谈判的礼仪与各国商人的谈判风格 概述 第一节 商务谈判的礼仪 第二节 各国商人的谈判风格附录 附录一：原则篇 附录二：程序篇 附录三：语言篇 附录四：技巧篇参考文献

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>