

<<谈判语言艺术新论>>

图书基本信息

书名：<<谈判语言艺术新论>>

13位ISBN编号：9787307055551

10位ISBN编号：7307055554

出版时间：2007-6

出版时间：武汉大学

作者：李军湘

页数：256

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>

<<谈判语言艺术新论>>

内容概要

本书依据当前国际上很流行的“一切都可以谈判”的谈判学理念，细致地对谈判做了一番循序渐进的梳理工作。

全书共分为“基础篇-谈判语言的准备”和“实践篇-谈判语言的运用”两大部分，把谈判的基本原理与具体对策有机地结合起来，透过案例剖析谈判各阶段语言运用的艺术，使读者能举一反三，灵活地调动语言积累，从容地面对谈判。

本书的最大特点是理论联系实际，富于操作性，既适合作为高校教材，同时又适合一般读者阅读。

<<谈判语言艺术新论>>

书籍目录

基础篇 谈判语言的准备第一章 谈判概述第一节 谈判的概念与特征第二节 谈判的理论与方法第三节 谈判成败的评价标准第四节 谈判人员的基本素质第二章 谈判的准备第一节 广泛搜集资料第二节 摸清谈判对象第三节 认定自身实力第四节 选择谈判地点第五节 进行模拟谈判第三章 谈判的心理研究第一节 谈判与需求理论第二节 谈判者成功心理的塑造第四章 谈判语言的主要形式第一节 谈判语言运用的原则第二节 无声语言——倾听艺术第三节 探究——提问与回答第四节 表态——委婉与拒绝第五节 沟通——说服的艺术实践篇 谈判语言的运用第五章 谈判的开局第一节 开局目标的设计与实施第二节 开局的语言策略第六章 谈判的报价第一节 怎样谈判第二节 报价的语言策略第七章 谈判的还价第一节 还价的基本要素第二节 还价常用的语言策略第三节 还价常用的语言诡计剖析第八章 谈判的僵局第一节 僵局产生的原因第二节 化解僵局的常用方法第三节 打破僵局的语言策略第九章 谈判的让步第一节 让步的基本原则第二节 让步中常用的语言策略第三节 迫使对方让步的语言诡计剖析第十章 谈判的成交第一节 交易的促成第二节 成交阶段的语言策略第三节 处理谈判破裂的语言策略主要参考书目

<<谈判语言艺术新论>>

编辑推荐

本书依据当前国际上很流行的“一切都可以谈判”的谈判学理念，细致地对谈判做了一番循序渐进的梳理工作。

全书共分为“基础篇-谈判语言的准备”和“实践篇-谈判语言的运用”两大部分，把谈判的基本原理与具体对策有机地结合起来，透过案例剖析谈判各阶段语言运用的艺术，使读者能举一反三，灵活地调动语言积累，从容地面对谈判。

本书的最大特点是理论联系实际，富于操作性，既适合作为高校教材，同时又适合一般读者阅读。

<<谈判语言艺术新论>>

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>