

<<商务谈判与沟通技巧>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判与沟通技巧>>

13位ISBN编号：9787309025156

10位ISBN编号：7309025156

出版时间：2002-12

出版时间：复旦大学

作者：潘肖珏

页数：228

字数：190000

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>

<<商务谈判与沟通技巧>>

内容概要

商场如战场，虽然不见刀光剑影，却充满了智慧与胆略的较量。

商场角逐常常体现在商务谈判中。

本书通过大量精彩的实例分析，简明扼要地阐述了商务谈判的基本理论与技巧，诸如：如何出价、如何还价、怎样签约，以及如何制定谈判计划、如何做到知己知彼、如何安排议程和环境、如何使用各种谈判技巧…… 商务谈判的成轼关键在于双方的良好沟通，阅读本书将有助于您了解商务谈判的真谛，掌握谈判的基本技巧，从而在竞争激烈的商场上，挥洒自如，获得成功。

<<商务谈判与沟通技巧>>

书籍目录

第一章 商务谈判的基本概念 一、商务谈判的基本概念 二、商务谈判三要素第二章 商务谈判理论 一、需要理论 二、原则谈判法第三章 商务谈判前的准备 一、知己知彼 二、谈判地点的选择 三、谈判计划书的拟定第四章 商务谈判的过程 一、开局 二、报价 三、僵持 四、拍板、签约第五章 商务谈判的策略 一、谈判制胜因素之一：技巧因素 二、谈判制胜因素之二：沟通因素 三、谈判制胜因素之三：时间因素第六章 跨文化商务谈判 一、报价策略 二、让步策略 三、拒绝策略 四、“最后通牌”策略思考与讨论 一、练习题 二、案例分析附录 一、商务谈判习惯用语 二、商务谈判能力的测验

<<商务谈判与沟通技巧>>

章节摘录

这次会议是周恩来总理展示他杰出的外交才华和杰出的谈判才能的大好舞台，从而开始了他外交上最伟大的胜利的辉煌年月。

3.争取战术时间的技巧我们在进行任何一次商务谈判时，都会感到时间的压力。

尤其是对方采取了某种策略或技巧，使自己处于不利的情况下，更会感到时间不够用，从这种意义上说，谁拥有更多的时间，谁就拥有商务谈判的主动权，甚至拥有商务谈判的最后胜利。

所以，老练的商务谈判家，都有争取战术时间的种种技巧和方法。

下面介绍商务谈判中常用的几种争取战术时间的技巧。

(1) 利用商务谈判前的准备争取时间商务谈判前的充分准备，无形中使你争取了很多时间。

这方面的准备前面已经有所交代，这里还须注意几点：安排好与你的领导、上级通讯联系的方法，以保证在商务谈判中一旦需要时，能及时联系上，这也是争取时间的重要方法；对于对方可能要求你作出的让步，预先必须有所估计，并准备好经过领导（董事会、经理会）讨论同意的答复条件；对于可能发生的技术性问题，如工程的法律、环保、财务等方面的问题，事先准备好有关的资料，以备自己查询或者提供对方验看。

<<商务谈判与沟通技巧>>

编辑推荐

《商务谈判与沟通技巧(第2版)》由复旦大学出版社出版。

<<商务谈判与沟通技巧>>

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>