

<<商务谈判艺术>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判艺术>>

13位ISBN编号：9787508269344

10位ISBN编号：7508269349

出版时间：2011-7

出版时间：金盾

作者：杨易

页数：353

字数：322000

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>

<<商务谈判艺术>>

内容概要

商场如战场，商场的较量常常体现在商务谈判中。

杨易编著的《商务谈判艺术》以商务谈判的这务程序与要素为线索，以谈判原则、谈判准备、谈判开局、谈判磋商、谈判策略与技巧、谈判礼仪、风险规避以及谈判法律与心理为重点内容，《商务谈判艺术》全面系统地介绍了商务谈判的基础知识，是商务谈判人员必备的参考书，普通读者从中也会得到有益的启示。

<<商务谈判艺术>>

书籍目录

- 第一章 商务谈判概述
 - 第一节 商务谈判的含义
 - 第二节 商务谈判的特征及原则
 - 第三节 商务谈判的分类及作用
 - 第四节 商务谈判的内容与价值评价
- 第二章 商务谈判信息
 - 第一节 商务谈判信息概述
 - 第二节 商务谈判信息的内寄
 - 第三节 商务谈判信息的搜集
 - 第四节 商务谈判信息的处理
- 第三章 商务谈判准备
 - 第一节 商务谈判实力的提升
 - 第二节 如何策划商务谈判
 - 第三节 谈判问题预测及解决
 - 第四节 谈判人员与组织准备
 - 第五节 谈判人员的选拔和管理
- 第四章 商务谈判开局
 - 第一节 商务谈判的开局
 - 第二节 商务谈判开局的策略
- 第五章 商务谈判磋商
 - 第一节 商务谈判报价的磋商
 - 第二节 商务谈判讨价的磋商
 - 第三节 商务谈判还价的磋商
- 第六章 商务谈判策略
 - 第一节 商务谈判策略概述
 - 第二节 商务谈判策略的类型
 - 第三节 应对风格不同谈判者的策略
- 第七章 商务谈判技巧
 - 第一节 商务谈判沟通技巧
 - 第二节 处理谈判僵局技巧
 - 第三节 应对进攻与威胁技巧
 - 第四节 网络商务谈判技巧
- 第八章 商务谈判礼仪
 - 第一节 商务谈判礼仪概述
 - 第二节 个人基本礼仪
 - 第三节 商务社交礼仪
 - 第四节 谈判中的礼仪
 - 第五节 其他相关礼仪
- 第九章 国际商务谈判
 - 第一节 国际商务谈判概述
 - 第二节 国际商务谈判的管理
 - 第三节 国际商务谈判过程与策略
 - 第四节 国际商务谈判注意事项
- 第十章 商务风险规避
 - 第一节 如何分析商务风险

<<商务谈判艺术>>

第二节 如何预见与控制商务风险

第三节 商务风险规避的方法与手段

第四节 商务谈判中常见的错误解析

第十一章 谈判合同签约与履约

第一节 谈判合同的签约与管理

第二节 谈判合同的履行

第三节 商务合同的变动

第四节 商务合同陷阱规避

第十二章 谈判伦理道德与思维

第一节 商务谈判的伦理道德

第二节 商务谈判的思维运用

第十三章 谈判法律与心理

第一节 商务谈判法律

第二节 商务谈判心理

参考文献

<<商务谈判艺术>>

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>