

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787514109641

10位ISBN编号：7514109641

出版时间：2011-10

出版时间：经济科学出版社

作者：姚立，吴霞 编著

页数：244

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>>

内容概要

随着市场经济的深入发展，商务谈判人才越来越成为社会急需人才之一。

以前那种认为谈判是外交家的事，是政府和国家的事，与普通老百姓没有关系的错误认识已渐行渐远。

谈判是生活中无法避免的现实，无论你愿意与否，你都是一名谈判者。

你要和老板商量提薪，要和小贩讨价还价，要和家人商定度假目的地……实际上，任何人每天的学习、工作、生活、娱乐始终没有离开谈判，谈判是人类生活与交往的基本能力要求。

谈判是一门融多学科于一体的边缘学科，也是一门复杂的、需要综合运用多种技能与技巧的艺术。

商务谈判作为一门学科的历史并不长，商务谈判理论的研究发展和其他理论一样，仁者见仁，智者见智，形成了不同的理论解释和分类观点。

在现代社会经济生活中，商务谈判所涉及的知识领域更为广阔，是融合了市场营销、国际贸易、法律、文学、地理等多种学科为一体的综合性学科。

我们只有了解它、学习它、掌握它，才能以胜利者的姿态面对纷繁复杂的商务活动。

本书在编写上力求将这些观点比较全面地介绍给大家，并且运用相关的案例，做到理论和实践相结合，尽量淡化枯燥的谈判理论，突出国际化和应用性的主旨，将诸多谈判案例贯穿于全书始终。

文中连续穿插相关案例佐以分析，结尾以案例点明主题、归纳要点，提出问题与思考。

全书以这种有节奏地将读者引入各种国际商务谈判情景的方式，期望达到持续激发读者学习兴趣、强化对商务谈判策略的理解和沟通技巧掌握的目的。

本书由八章组成，涉及商务谈判的各个环节和相关沟通技巧，如商务谈判的概论、谈判准备与开局、

磋商和终结、谈判的策略、语言技巧、谈判礼仪、不同国家和地区谈判者的谈判风格和相关礼仪等。

本书在编写上语言力求生动形象，层次结构力求清晰完整，并设置课后思考，帮助学习者结合现实案例讨论和模拟谈判等形式，学活用活，触类旁通。

<<商务谈判>>

书籍目录

第一章 商务谈判概论

第一节 商务谈判的本质

第二节 商务谈判的特征

第三节 商务谈判的类型

第四节 商务谈判理论的发展

课后思考

第二章 商务谈判前的准备

第一节 信息准备

第二节 人员准备

第三节 策略制订

第四节 模拟谈判

课后思考

第三章 商务谈判的开局

第一节 谈判开局的方式

第二节 开局气氛的营造

课后思考

第四章 商务谈判的磋商和终结

第一节 价格磋商

第二节 谈判僵局的处理

第三节 商务谈判的成交处理

第四节 签约后的谈判

课后思考

第五章 商务谈判的策略

第一节 商务谈判策略概述

第二节 常用的商务谈判策略

课后思考

第六章 商务谈判的语言技巧

第一节 商务谈判的语言特征

第二节 商务谈判的倾听技巧

第三节 商务谈判的提高技巧

第四节 商务谈判的答复技巧

第五节 商务谈判的说服技巧

课后思考

第七章 商务谈判的礼仪

第一节 个人基本礼仪

第二节 商务谈判的社交礼仪

课后思考

第八章 各国商务谈判风格

第一节 美国人的谈判风格

第二节 日本人的谈判风格

第三节 欧洲部分国家的谈判风格

第四节 大洋洲和非洲商人的谈判风格

第五节 中东人的谈判风格

课后思考

参考文献

<<商务谈判>>

编辑推荐

谈判是一门融多学科于一体的边缘学科，也是一门复杂的、需要综合运用多种技能与技巧的艺术。

商务谈判作为一门学科的历史并不长，商务谈判理论的研究发展和其他理论一样，仁者见仁，智者见智，形成了不同的理论解释和分类观点。

<<商务谈判>>

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>