<<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	菸	i条	谈	判	栶	论					
-	第一							木	质			
	第二	-					_	-				
	第一 第三											
	第四			穷	议	刊	坢	化	的友	. 茂		
	课后											
	二章			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											
	课后				~ `	, ,						
	三章			泌	坐川	ሰ	开	局				
	一手 第一											
	-	-				. –	_	. –	-			
	第二	-		冋	つ	分	ሀህ	吕	닏			
	课后			\	Mr.I		-14	<u></u>	T- 1.5			
-	四章					_	娃	简	和终	结		
	第一	-										
	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			_		_						
	五章			谈	圳	的	策	略				
-	第一					_			概述			
	第二											
	ァー 课后	-	-	<i>/</i> 13	μЭ		77	阦	אניד	. "口		
				沙	和川	仙	\ T	<u> </u>	+± TZ	•		
	六章 竺					_			技巧			
	第一	-					_			-		
	第二											
	第三											
	第四											
	第五	节	商	务	谈	判	的	说	服技	巧		
	课后	思考	į									
第	七章	商	i务	谈	判	的	礼	仪				
-	第一					_	-					
	第二									心		
	课后	•		73		7 3	μJ	1-	Λ ΙΙ	· I ~		
	体后 八章			盐	夂	火	本山	ᄓ	妆			
										,		
	第一	TP	夫	凷	ᄉ	印	灰	刑	八伯	i ,		
	界 —	ᄁ	브	平	人	刊	災	打	八恰		1.4	
	第二第三	Ť	欧	洲	詤	分	国	豖	的谈	判以	い谷	
	第四	节	大	洋	洲	和	非	洲	商人	的说	送判	刈格
	第五	•	•	东	人	的	谈	判	风格	i		
	课后		į									
参	考文	献										

<<商务谈判>>

<<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