第一图书网, tushu007.com

<<商务谈判理论与实战>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判理论与实战>>

13位ISBN编号：9787801980083

10位ISBN编号：7801980085

出版时间：2004-1

出版时间：知识产权出版社

作者：周晓琛 编

页数：271

字数：373000

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

本书主要介绍了谈判的基本概念、谈判的心理和思维研究，谈判的管理等基本理论，并详细介绍了谈判过程沟通技巧，谈判过程探询、开局、报价、讨价还价、各过程的策略、战术的选择和运用及各国的商业文化和礼仪等实务知识。

本书既可作为高等院校经济管理专业的教材，也可供商务工作者以及政府工作人员参考。

第一图书网, tushu007.com

<<商务谈判理论与实战>>

书籍目录

前言第一章　涉外商务谈判概论 谈判概述 影响谈判结果的诸因素 商务谈判的分类 商务谈判的管理第二章　谈判前管理 谈判前的信息准备 谈判目标与谈判计划的制定 谈判队伍的建立 模拟谈判第三章　谈判中的管理 谈判中的心理研究 谈判思维第四章　谈判后的管理 合同签订 合同履行 风险的防范第五章　商务谈判中的沟通技巧 沟通概述 如何“听” 如何“说” 如何“问” 如何“看” 最新的沟通方式简介第六章　谈判的过程与讨价还价技巧第七章　谈判中的战略与战术第八章　商务谈判的礼节与礼仪第九章　世界各国的谈判特点参考文献后记

媒体关注与评论

书评商务谈判既是一门有着丰富的内涵的融多方面知识的一体综合性学科，又是一项充满艺术和技巧的人类活动，它已成为企业日常经营中的不可或缺的一部分。
随着中国加入WTO，涉外性质商务谈判也越来越频繁，在实践方而后也显现出一些新的特点和问题。怎样进行谈判，如何获得谈判的成功已经成为人们迫切希望了解和掌握问题。

第一图书网, tushu007.com

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