

<<实用英语谈判与辩论口语>>

图书基本信息

书名：<<实用英语谈判与辩论口语>>

13位ISBN编号：9787810611251

10位ISBN编号：7810611259

出版时间：1998-11

出版时间：中南工业大学出版社

作者：李白清

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>

## <<实用英语谈判与辩论口语>>

### 书籍目录

#### 目录

#### 第一部分 实用英语谈判技巧

##### 第一章 概述

###### 第一节 谈判的社会作用及其含义

###### 第二节 谈判的特点与谈判者的素质

###### 第三节 谈判的构成要素

###### 第四节 谈判的原则

#### 第二章 谈判的过程与技巧

##### 第一节 谈判的准备过程

###### 1. 确定谈判的议题和对象

###### 2. 确定参加谈判的成员

###### 3. 进行必要的调查研究并商定谈判的原则与策略

###### 4. 商谈并安排谈判的日程 时间和地点

##### 第二节 谈判的实施阶段

###### 1. 介绍

###### 2. 开局

###### 3. 讨论谈判议程

###### 4. 开价

###### 5. 讨价还价

###### 6. 妥协

###### 7. 拍板与签约

#### 第二部分 实用 英语辩论技巧

##### 第三章 概述

###### 第一节 辩论的含义及其社会作用

###### 第二节 辩论的特点与辩论者的素质

###### 第三节 辩论的构成要素以及辩论的原则

###### 第四节 辩论的类型以及辩论的形式

#### 第四章 辩论的过程

##### 第一节 辩论的准备阶段

###### 1. 形成自己的论点

###### 2. 确定辩论中所要采取的谋略

###### 3. 实例

##### 第二节 辩论的开始阶段

###### 1. 采用开门见山的方法

###### 2. 采用直接批驳对方的论点的方法

###### 3. 采用正反对照的方法

###### 4. 采用举例说明的方法

###### 5. 采用分总相济的方法

##### 第三节 辩论的展开阶段

##### 第四节 辩论的结局

###### 1. 辩题得到解决

###### 2. 辩题得到部分的解决

###### 3. 辩题没有解决

#### 第五章 辩论实例



<<实用英语谈判与辩论口语>>

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>