

<<商务谈判与推销技巧>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判与推销技巧>>

13位ISBN编号：9787810826082

10位ISBN编号：7810826085

出版时间：2005-10

出版时间：北方交大

作者：龚荒

页数：285

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>

<<商务谈判与推销技巧>>

内容概要

本书系统概括了商务谈判与推销活动的原理、方法、策略和技巧。

全书分为12章，包括：商务谈判概述、商务谈判的组织与管理、商务谈判策略、商务谈判的思维与沟通、国际商务谈判、商务谈判礼仪、推销与推销人员、推销心理与推销模式、顾客开发、推销接近与洽谈、顾客异议处理与成交、推销管理。

本书内容新颖、通俗生动、突出知识的系统性和实用性、强调实践能力的培养。

各章均设计安排了学习的目标、关键术语、复习思考题、案例训练题等内容，并在各章正文中穿插有实例、专栏和背景资料，为该课程的教学提供方便。

本教材亦适用于国际商务谈判、外贸谈判技巧、人员推销等课程的教学。

<<商务谈判与推销技巧>>

书籍目录

第1章 商务谈判概述1.1 商务谈判的概念1.2 商务谈判的原则与方法1.3 商务谈判的类型1.4 商务谈判的过程 关键术语 复习思考题 案例与训练第2章 商务谈判组织与管理2.1 商务谈判人员的素质要求2.2 商务谈判班子的构成2.3 商务谈判人员的选拔2.4 商务谈判的管理 关键术语 复习思考题 案例与训练第3章 商务谈判策略3.1 开局阶段的谈判策略3.2 报价阶段的谈判策略3.3 磋商阶段的谈判策略3.4 谈判僵局处理的策略3.5 结束阶段的谈判策略 关键术语 复习思考题 案例与训练第4章 商务谈判思维与沟通4.1 商务谈判的思维方法4.2 商务谈判的沟通技巧 关键术语 复习思考题 案例与训练第5章 国际商务谈判5.1 国际商务谈判概述5.2 美洲商人的谈判风格5.3 欧洲商人的谈判风格5.4 亚洲商人的谈判风格 关键术语 复习思考题 案例与训练第6章 商务谈判礼仪6.1 礼仪的含义及作用6.2 商务礼仪 关键术语 复习思考题 本章练习第7章 推销与推销人员7.1 推销的内涵和特征7.2 推销人员的职责7.3 推销人员的素质与能力 关键术语 复习思考题 案例与训练第8章 推销心理与推销模式8.1 顾客购买心理8.2 推销方格理论8.3 推销模式 关键术语 复习思考题 案例与训练第9章 顾客开发9.1 寻找准顾客9.2 顾客资格鉴定 关键术语 复习思考题 案例与训练第10章 推销接近与洽谈第11章 顾客异议处理与成交第12章 推销管理附录A 谈判能力测试附录B 推销能力测试参考文献

<<商务谈判与推销技巧>>

编辑推荐

本书内容新颖、通俗生动、突出知识的系统性和实用性、强调实践能力的培养。各章均设计安排了学习的目标、关键术语、复习思考题、案例训练题等内容，并在各章正文中穿插有实例、专栏和背景资料，为该课程的教学提供方便。

本教材亦适用于国际商务谈判、外贸谈判技巧、人员推销等课程的教学。

<<商务谈判与推销技巧>>

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>