

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787810846424

10位ISBN编号：7810846426

出版时间：2005-7

出版时间：东北财经大学出版社

作者：杨群祥

页数：219

字数：327000

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

本书以实用、创新为特色，吸收了国内外商务谈判研究与实践的新观念、新思路、新理论、新经验，并结合知识经济、网络时代的特点，介绍了商务谈判策划、商务谈判心理、商务谈判方式、商务谈判程序与原则、商务谈判策略、商务谈判技巧、商务谈判的有效沟通、商务谈判礼仪、商务谈判人员管理等。

全书内容丰富，理论紧密联系实际，实用性强，可作为高职高专市场营销专业的教材。

本教材加大了教材的案例化程度，增加了篇头案例，并使书中节内的微型案例、章后中型案例、书后综合案例相互配合。

本教材坚持按照先进、精简、适用的原则，对教材内容作了进一步筛选，使之体操道学结合和营销师职业资格标准的要求，更加符合营销职业岗位群的实际需要。

<<商务谈判>>

书籍目录

第1章 商务谈判概述 学习目标 1.1 什么是谈判 1.2 商务谈判的含义与特征 1.3 商务谈判的地位与功能 1.4 商务谈判的要素与类型 本章小结 主要概念和观念 基本训练 观念应用第2章 商务谈判策划 2.1 信息与市场调查 2.2 商务谈判调查技巧 2.3 商务谈判策划 本章小结 主要概念和观念 基本训练 观念应用第3章 商务谈判心理 学习目标 3.1 研究和掌握商务谈判心理的意义 3.2 商务谈判需要与动机 3.3 商务谈判中的个性利用 3.4 商务谈判心理的实用技巧 本章小结 主要概念和观念 基本训练 观念应用第4章 商务谈判方式 学习目标 4.1 商务谈判方式概述 4.2 面对面谈判 4.3 电话谈判 4.4 函电谈判 4.5 网上谈判 本章小结 主要概念和观念 基本训练 观念应用第5章 商务谈判程序与原则 学习目标 5.1 商务谈判程序 5.2 商务谈判原则 本章小结 主要概念和观念 基本训练 观念应用第6章 商务谈判策略第7章 商务谈判技巧第8章 商务谈判的有效沟通第9章 商务谈判礼仪第10章 商务谈判人员管理综合案例综合实训能力测试主要参考书目综合案例综合实训能力测试主要参考书目

<<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>