

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787810981248

10位ISBN编号：7810981242

出版时间：2004-1

出版时间：上海财经大学出版社

作者：林逸仙

页数：362

字数：334000

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

本书为了切实培养和提高学习者的商务谈判素质和技能，从“实际、实用、实效”的宗旨出发，总结了多年商务谈判教学和实践经验教训，结合众多谈判人员的体会，努力选择当今最实用的谈判原理以及近百个谈判案例，用以说明商务谈判成败的奥秘和要点。

本书还突出商务谈判实用的原理和方法，并有针对性地辅以一定的练习和训练，以帮助学习者理解和运用有关知识。

要培养和提高商务谈判的素质和能力，案例教学是关键。

本书从不同的角度，选择了大量的谈判案例，并用相当的篇幅介绍了案例分析的方法，分析归纳了大量案例中所蕴涵的各方面内涵，以图为学生提供体验谈判实战、分析谈判得失、借鉴他人谈判经验的机会。

希望本书的构想，能对有志于培养、提高谈判素质和技能的在校学生、谈判工作者有真正的帮助。

<<商务谈判>>

书籍目录

序言第一章 商务谈判概论 第一节 谈判和谈判的地位 第二节 商务谈判的定义、特点、作用 第三节 商务谈判的模式 第四节 评估商务谈判的标准 第五节 商务谈判与商务欺诈 第六节 商务谈判易犯的错误 教学参考：谈判案例分析方法 本章小结 思考与讨论第二章 商务谈判的基本原则与需要理论 第一节 商务谈判基本原则解析 第二节 需要理论及其在谈判中的运用 本章小结 思考与讨论第三章 商务谈判的分类与特征 第一节 按谈判目标分类 第二节 按谈判工具分类 第三节 按交易地位分类 第四节 按谈判发生的时间分类 第五节 按所属部门分类 第六节 按谈判地点分类 第七节 按谈判的内容分类 第八节 其他类型的谈判 本章小结 思考与讨论第四章 商务谈判的可行性研究 第一节 可行性研究的重要性 第二节 谈判环境的可行性研究 第三节 对谈判对手的研究 第四节 各国商人的谈判风格 本章小结 思考与讨论第五章 谈判的组织和管理 第一节 谈判人员的构成 第二节 谈判主持的职责和依据 第三节 谈判各阶段的主持 本章小结 思考与讨论第六章 谈判的艺术 第一节 谈判中的思维艺术 第二节 正确运用思维方法.....第七章 商务谈判策略解析第八章 商务谈判礼仪和礼节第九章 合同的起草与审核附录：商务谈判常用词汇英汉对照表参考文献

<<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>