

《商务谈判》

图书基本信息

书名：《商务谈判》

13位ISBN编号：9787500582403

10位ISBN编号：7500582404

出版时间：2011-10-01

出版社：中国财政经济出版社

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《商务谈判》

内容概要

《21世纪高等职业教育规划教材：商务谈判》从职业技能和高等职业教育的要求出发，以商务谈判的实务程序与要素为线索。以谈判的原则、方法、策略和技术技巧为轴心，设计了本教材的内容体系，力求生动、易懂、连贯、直截了当，系统而实际地反映商务谈判的实务内容与方法。

《商务谈判》

书籍目录

第一章 商务谈判概述第一节 先行案例与本章导读第二节 营销时代的商务谈判第三节 商务谈判的原则第四节 商务谈判的基本要领第五节 对商务谈判人员的管理第六节 商务谈判的结构设计第二章 谈判开局与实质磋商第一节 先行案例与本章导读第二节 建立洽谈气氛第三节 谈判的开局策略第四节 激发对方谈判兴趣与购买欲望的手法第五节 实质磋商阶段的规律与策略第三章 较量过程中的谈判策略第一节 先行案例与本章导读第二节 处理需求与行为第三节 排除障碍第四节 应变策略第五节 压力的施加与解除第六节 实施让步第七节 取得进展第八节 如何对待竞争者第四章 协调过程中的谈判技巧第一节 先行案例与本章导读第二节 讲话技巧第三节 提问技术第四节 回答与说服技巧第五节 怨言的处理方法第六节 示范的技巧第七节 电话洽谈技巧第五章 价格谈判第一节 先行案例与本章导读第二节 价格谈判的哲学第三节 谈判中的报价第四节 还价第五节 价格谈判策略与技巧第六章 商务谈判的结束第一节 先行案例与本章导读第二节 谈判结束的契机第三节 结束谈判的技术准备第四节 结束谈判的技巧第七章 国际商务谈判第一节 先行案例与本章导读第二节 进入国际市场第三节 国际商务谈判的过程与策略选择

《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：www.tushu000.com