

《商务谈判实务》

图书基本信息

书名：《商务谈判实务》

13位ISBN编号：9787504542496

10位ISBN编号：7504542490

出版时间：2004-1

出版社：中国劳动社会保障出版社

作者：魏炳麟 编

页数：125

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

《商务谈判实务》

内容概要

《商务谈判实务》结合市场实际，对商务谈判基本知识，商务谈判的结构、类型与方式，商务谈判的过程等进行全面系统的介绍。

《商务谈判实务》

书籍目录

第一章 概述 1—1 商务谈判的内涵与定义 1—2 商务谈判的原因与作用 1—3 商务谈判的特点与原则 复习思考题第二章 商务谈判的结构、类型与方式 2—1 商务谈判的结构 2—2 商务谈判的方式 2—3 商务谈判的类型 复习思考题第三章 商务谈判的准备 3—1 人员的准备 3—2 信息的准备 3—3 策略的准备 3—4 其他准备 3—5 模拟谈判 复习思考题第四章 商务谈判的过程及主动权的谋取 4—1 商务谈判的过程 4—2 谋取谈判主动权的原则 4—3 谋取谈判主动权的方法和技巧 复习思考题第五章 开局和摸底的控制 5—1 对开局阶段的控制 5—2 对对方意图的探测 5—3 对己方意图的陈述 5—4 对对方窥测己方意图的防御 复习思考题第六章 讨价还价的控制 6—1 报价的控制 6—2 还价的控制 6—3 异议和争端的调解 6—4 僵局的缓解 6—5 让步的控制 复习思考题第七章 交易的促成 7—1 成交的含义与条件 7—2 成交意图的表达 7—3 成交信号的接收 7—4 成交的促成 7—5 签约阶段 复习思考题

《商务谈判实务》

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