

# 《商务谈判理论与实务》

## 图书基本信息

书名：《商务谈判理论与实务》

13位ISBN编号：9787801625595

10位ISBN编号：7801625595

出版时间：2003-1

出版社：经济管理出版社

作者：王淑贤

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](http://www.tushu000.com)

# 《商务谈判理论与实务》

## 内容概要

谈判，是现代社会无时不在、无处不有的现象。人们之间要相互交往、改善关系、协商问题就要进行谈判，也就是说谈判是日常生活中的一部分。很多谈判发生了，但你并未意识到这就是谈判。现实世界是个巨大的谈判桌，不管你喜欢不喜欢，你都会坐在桌边，参与其中。每个人往往会与他人发生冲突，如家人、店员、竞争者等；与小商贩计价还价、购买他的农产品；与单位领导讨论个人的工作调动；也可能作企业代表与其他谈判者磋商某一些交易合同；甚至作为外交人员与其他国家的官员商讨国际的事情，这些都需要谈判。有关研究资料表明，发达国家约有百分之十的人每天直接或间接从事谈判活动，其职业的商务谈判占百分之五以上。

# 《商务谈判理论与实务》

## 作者简介

王淑贤：女，1965年出生于陕西省宜君县，1986年毕业于延安大学，先后在延安大学、山西财经大学、杭州商学任教，现任杭州商学院人文与公共管理学副教授。主要研究经济学基础理论问题、农村经济问题、商务谈判问题。参与国家级项目一项，主持和参与省级项目多项。合作出版

# 《商务谈判理论与实务》

## 书籍目录

- 第一章 谈判概述
- 第二章 商务谈判
- 第三章 商务谈判的准备
- 第四章 商务谈判策略
- 第五章 商务谈判的语言艺术
- 第六章 商务谈判心理
- 第七章 商务谈判礼仪与礼节
- 第八章 不同国家商人的谈判风格
- 主要参考文献

# 《商务谈判理论与实务》

## 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](http://www.tushu000.com)