

《商务谈判习题集》

图书基本信息

书名：《商务谈判习题集》

13位ISBN编号：9787564008840

10位ISBN编号：7564008849

出版时间：2006-9

出版社：理工大学

作者：毛国涛

页数：101

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

《商务谈判习题集》

内容概要

本习题集是《商务谈判》的配套教学用书，延续了“商务谈判基础知识教学基本要求”所确定的课程教学目标，注重有关商务谈判的基本知识和基本理论的巩固，坚持理论与实际相结合，对于学生不易于掌握的知识点和容易混淆的知识点做到重点训练与练习，利用各种题型的相应练习加宽知识点的覆盖面，达到强化训练的目的，努力使学生扎实地掌握所学知识，具备从事商务谈判工作所必需的基本知识和基本技能，激发学生学习时兴趣。本习题集按照原教材的章节进行编写，做到一章一个练习，并根据各个章节教材的教学要求与特点对学生应该掌握的知识点进行处理，主要通过填空题、单项选择题、多项选择题、名词解释、简答题、论述题、案例分析题等题型对学生进行训练。本习题集供市场营销专业教学使用，也可供自学参考。

《商务谈判习题集》

书籍目录

第1章 商务谈判概述 1.1 商务谈判的概念、特点与种类 1.2 商务谈判的原则和步骤 1.3 商务谈判的要素 1.4 商务谈判的内容第2章 商务谈判人员的素质 2.1 商务谈判人员的素质要求 2.2 商务谈判人员的素质培养第3章 商务谈判准备 3.1 商务谈判背景调查 3.2 商务谈判的组织准备 3.3 商务谈判方案的制订 3.4 谈判的时空选择和现场布置 3.5 模拟谈判第4章 商务谈判开局阶段策略 4.1 商务谈判中的策略 4.2 商务谈判的开局阶段 4.3 谈判开局段的策略 4.4 激发欲望的手法第5章 商务谈判磋商阶段策略 5.1 实质磋商阶段策略 5.2 报价策略 5.3 让步策略 5.4 打破僵局的策略 5.5 拒绝的艺术 5.6 哈佛经典商战谈判技巧的20个法则第6章 商务谈判合同签订 6.1 合同概述 6.2 合同订阅的程序 6.3 合同的形式与内容第7章 商务谈判语言 7.1 有声语言 7.2 无声语言第8章 商务谈判中的环境和心理因素 8.1 商务谈判中的环境因素 8.2 商务谈判中的心理因素第9章 商务谈判的礼仪 9.1 商务礼仪的概述 9.2 日常商务谈判的礼仪 9.3 涉外商务谈判礼仪第10章 典型案例分析参考文献

《商务谈判习题集》

编辑推荐

本书在系统阐述商务谈判理论基本原理，以及商务谈判发展历史的基础上，以商务谈判为主体，全面论述了商务谈判的内涵及一般程序，使读者明确商务谈判的基本原则，并结合大量的实例，阐述具体的谈判策略，使读者掌握商务谈判所需的基本技巧。本书强调商务谈判理论的规范性、系统性，注重谈判策略的实用性和可操作性，力求做到全面系统，重点突出，以满足高等院校经济管理类专业的学生，以及广大企业界人士和其他读者的需要。

精彩短评

1、买来学习的，很好。

《商务谈判习题集》

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