

## <<商务谈判与礼仪>>

### 图书基本信息

书名：<<商务谈判与礼仪>>

13位ISBN编号：9787030315328

10位ISBN编号：7030315324

出版时间：2011-6

出版时间：科学出版社

作者：方明亮

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>

## <<商务谈判与礼仪>>

### 内容概要

由刘华等主编的《商务谈判与礼仪（第2版）》是讲述商务谈判实用方法和技巧的教材。

《商务谈判与礼仪（第2版）》共分4篇14章，主要包括商务谈判概述，商务谈判的过程、工具、策略以及商务谈判沟通、语言、价格技巧，商务谈判障碍的排除，商务谈判的心理，商务谈判的组织，个人礼仪、社交礼仪和商务礼仪实务等。

《商务谈判与礼仪（第2版）》可作为高职高专院校电子商务、市场营销、工商管理等专业教材，也可供政府机构、经济贸易部门作为培训教材，还可供工商管理人员、营销人员学习参考。

# <<商务谈判与礼仪>>

## 书籍目录

### 第一篇 总论

#### 第1章 商务谈判概述

##### 1.1 商务谈判的概念与特点

###### 1.1.1 谈判的普遍性

###### 1.1.2 谈判的概念与特点

###### 1.1.3 商务谈判的概念、特点与作用

##### 1.2 谈判理论

###### 1.2.1 博弈论与谈判

###### 1.2.2 公平理论与谈判

###### 1.2.3 控制论与谈判

###### 1.2.4 信息论与谈判

##### 1.3 商务谈判的基本原则

###### 1.3.1 合作原则

###### 1.3.2 互利互惠原则

###### 1.3.3 立场服从利益原则

###### 1.3.4 对事不对人原则

###### 1.3.5 坚持使用客观标准原则

###### 1.3.6 遵守法律原则

##### 1.4 谈判的类型

###### 1.4.1 纵向谈判与横向谈判

###### 1.4.2 一对一谈判与小组谈判

###### 1.4.3 工程项目、技术贸易、机器设备、服务协议、产品交易、资金谈判

###### 1.4.4 合同谈判与非合同谈判

###### 1.4.5 国际商务谈判与国内商务谈判

#### 复习思考题

#### 案例分析

#### 第2章 商务谈判的过程

##### 2.1 谈判的构成

##### 2.2 谈判的准备

###### 2.2.1 收集情报信息

###### 2.2.2 确定谈判目标

###### 2.2.3 制定谈判计划

###### 2.2.4 谈判人员的准备

###### 2.2.5 模拟谈判

##### 2.3 谈判的过程

###### 2.3.1 开局阶段

###### 2.3.2 报价阶段

###### 2.3.3 磋商阶段

###### 2.3.4 协议达成阶段

#### 复习思考题

#### 案例分析

#### 第3章 商务谈判的工具

##### 3.1 法律与政策知识

##### 3.2 专业技术知识

##### 3.3 策略知识、思维艺术与语言艺术

## <<商务谈判与礼仪>>

3.3.1 谈判的策略知识

3.3.2 谈判的思维艺术

3.3.3 谈判的语言艺术

复习思考题

案例分析

第二篇 策略技巧

第4章 商务谈判策略

4.1 策略概述

4.2 商务谈判的目标与策略

4.3 商务谈判的程序与策略

4.3.1 开局的策略

4.3.2 报价策略

4.3.3 讨价还价的策略

4.3.4 让步的策略

4.3.5 迫使对方让步的策略

.....

第三篇 组织

第四篇 礼仪

参考文献

## <<商务谈判与礼仪>>

### 编辑推荐

商务谈判是充满挑战的特殊交际活动，它需要品格上、心理上、才能上都出类拔萃的优秀人才。人才不是一朝一夕就能造就的，除了自我学习、自我磨练之外，教育具有重要的作用。

商务谈判是一门科学，更是一门艺术，它所涉及的知识极其广阔，包括市场营销、国际贸易、法律、语言、心理、艺术、演讲、公共关系、投资、财务、金融、会计、政治、经济、文化等多门学科，是一门综合性很强的应用型学科。

为了满足高职高专院校教学和政府机构、经济、外贸及工商管理人员、营销人员实践的需要，我们组织长期在市场营销、电子商务、工商管理等专业从事商务谈判的教学和研究人员编写。

由刘华等主编的《商务谈判与礼仪（第2版）》分总论篇、策略技巧篇、组织篇和礼仪篇等四个部分

。

<<商务谈判与礼仪>>

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>