

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787560333007

10位ISBN编号：7560333001

出版时间：2011-7

出版时间：哈尔滨工业大学出版社

作者：杜宇

页数：339

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>>

### 内容概要

杜宇等的《商务谈判》为应用型本科院校国际经济与贸易、国际商务等专业主要课程教材。全书抓住当今中国及世界经济活动的特点，系统介绍了国际商务谈判的基本知识，着重介绍了国际商务谈判的实践方法和技巧。

《商务谈判》可作为应用型本科院校国际经济与贸易、国际商务、经济学、工商管理、电子商务等专业国际商务谈判课程教材，也可作为企业培训的教材。

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 书籍目录

## 第一章 商务谈判概论

第一节 商务谈判的内涵与特征

第二节 商务谈判的理论简介

第三节 商务谈判的原则

第四节 商务谈判的类型

本章小结

思考题

## 第二章 商务谈判的准备

第一节 商务谈判信息的准备

第二节 商务谈判人员的组织准备

第三节 商务谈判方案的准备

第四节 商务谈判地点与环境的准备

本章小结

思考题

## 第三章 商务谈判的过程与法律规范

第一节 商务谈判的过程

第二节 商务谈判的法律规范

本章小结

思考题

## 第四章 商务谈判各阶段的策略

第一节 商务谈判策略概述

第二节 开局阶段策略

第三节 报价阶段策略

第四节 磋商阶段策略

第五节 成交阶段策略

本章小结

思考题

## 第五章 商务谈判的心理与思维

第一节 商务谈判的心理

第二节 商务谈判的思维

本章小结

思考题

## 第六章 商务谈判僵局与风险的处理

第一节 商务谈判的僵局

第二节 僵局的规避、处理与利用

第三节 商务谈判风险的预防与控制

本章小结

思考题

## 第七章 商务谈判中的技巧

第一节 商务谈判技巧的概述

第二节 商务谈判技巧的内容

本章小结

思考题

## 第八章 商务谈判的语言沟通

第一节 商务谈判语言的概述

## <<商务谈判>>

第二节 商务谈判中的语言沟通

第三节 商务谈判中的非语言沟通

本章小结

思考题

第九章 商务谈判中的礼仪与礼节及文化的影响

第一节 商务谈判的礼仪

第二节 商务谈判的礼节

第三节 商务谈判中文化的影响

本章小结

思考题

第十章 商务谈判常用文书

第一节 商务谈判文书概述

第二节 商务谈判方案

第三节 商务谈判备忘录

第四节 商务谈判意向书

第五节 商务谈判纪要

第六节 合同书

本章小结

思考题

第十一章 国际商务谈判

第一节 国际商务谈判概述

第二节 亚洲国家和地区商人谈判风格

第三节 欧洲国家商人谈判风格

第四节 美洲国家商人谈判风格

第五节 大洋洲与非洲国家商人谈判风格

本章小结

思考题

参考文献

## <<商务谈判>>

### 编辑推荐

杜宇等的《商务谈判》在论述商务谈判的理论基础、基本观点的基础上，着重介绍有关商务谈判的策略和技巧，引用大量的案例，以期增强实用性和可操作性，帮助读者提高谈判理论与实践能力。

教材在内容上认真贯彻国家教材编写标准及规范要求，抓住重点，合理配套；每章前有导读、后有小结；章后有思考题、案例分析题和实训题，并提供相关阅读资料，以帮助学生理论知识的消化理解。

<<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:<http://www.tushu007.com>