

<<成为优秀的谈判者>>

图书基本信息

书名：<<成为优秀的谈判者>>

13位ISBN编号：9787802070585

10位ISBN编号：7802070589

出版时间：2004-10-1

出版时间：第1版 (2004年10月1日)

作者：孙建秋,李华瑞

页数：168

字数：180000

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>

<<成为优秀的谈判者>>

内容概要

本书根据作者多年来在讲授“跨文化商务谈判”课程和培训地方政府和企业谈判人员的切身体会写成。

这本书分三个模块，分别对经验常识、谈判过程、主流思想作了介绍。

其中详尽剖析了谈判中的准备、进行、结束的三大过程的细节，让读者把“谈判”看得更系统、更完整。

书中列举了大量有趣的谋略、也叙述了谈判思维、场合礼仪、文化差异、专业语言等内容，无一不让读者感到轻松而受益非浅。

该书也特别强调了谈判技巧在最具有代表性的商务谈判中的作用，很容易让读者在其他类型谈判中轻松做到举一反三。

<<成为优秀的谈判者>>

作者简介

孙建秋教授 中国管理现代化研究会国际商务谈判专业委员会常务理事，首都企业形象研究会理事。美国南伊利诺大学硕士，英国华威大学、伦敦大学访问学者。

李华瑞博士 先后曾任国家教委第二次世界银行设备贷款项目谈判专家组组长、中国贸促会冶金行业分会驻俄罗斯代表。

<<成为优秀的谈判者>>

书籍目录

前言自信 ——你是一个优秀的谈判手 一、真正的谈判好像和你想的不太一样 二、怎样才是一场好的商务谈判 三、必须掌握的谈判原则常规 ——了解规则是进入角色的良好开端 一、国际通用的礼仪标准 二、谈判手的行为细节 三、建设一个好的谈判环境 四、宴请的礼节与参加活动的细节技巧 ——理智和情感的完美结合让谈判变得从容 一、准备阶段：收集资料与确定目标 二、进行阶段：智慧+耐心的力量 三、收尾阶段：结束谈判的艺术谋略 ——最合适的方法就是最好的方法 一、经典策略 二、机智策略 三、形象策略 四、积极策略表达 ——彰显谈判魅力的最有效手段 一、谈判就是看谁表达得更好 二、民间谚语是语言的润滑剂 三、锦上添花的非语言交际理论 ——成为奕高手的必修课 一、我们为什么需要理论 二、一些你应该知道的流派和理论 三、谈判能力 四、中国的学院派谈判原则 五、商务谈判的二重性理论文化 ——对你来说是习惯，对他而言是错误 一、了解文化差异 二、做到思维方式上知己知彼 三、价值观差异 四、文化背景与谈判风格伦理 ——商业谈判中的道德问题 一、社会道德与商业道德 二、商业谈判中的道德准则 三、当道德遇到法律 四、社会学问题演习 ——演习实战的训练课

<<成为优秀的谈判者>>

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>