

<<现代商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<现代商务谈判>>

13位ISBN编号：9787810847469

10位ISBN编号：7810847465

出版时间：2005-12

出版时间：东北财大

作者：李品媛

页数：338

字数：317000

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>

<<现代商务谈判>>

内容概要

本书主要突出以下特点：第一，此次修改使本书的结构框架更为清晰，顺畅。

全书共分13章，两大板块。

前4章是基本概念阐述和理论分析部分，主要介绍了谈判的基本含义与特点、谈判的基础理论与原则和谈判的准备，以期读者对谈判形成一个系统的认识，在更深的层面上把握谈判活动，提高谈判者的综合素质。

从第5章开始，主要是围绕着谈判实战的战术技巧展开论述，包括谈判策略技巧的运用、谈判中的讨价还价、谈判中的阴谋诡计识别与破解、谈判者的心理研究、谈判合同的签约与履行等，主要目的是增强读者的实际操作能力。

第二，谈判是一门实用性较强、融多学科于一体的边缘科学，在此，怎样兼收并蓄、恰到好处地将多领域的相关研究成果融入到谈判学中，也是本书研究与写作处理的一大特色。

第三，本书在前四版修订的基础上又进行了以下改编：将第1章谈判概要中的第三部分进行了较大的调整，重点放在谈判概念的理解和谈判的应用分析上。

第四，本书进一步增加了新的案例或背景资料，试图将谈判活动的解析尽可能置于社会或企业的实际场景中，增强读者的阅读兴趣和了解战术应用的具体环境，更好地掌握谈判的策略技巧，进一步增强读者的实战能力。

第五，本书继续保留前几版的自我评估测验试题。

<<现代商务谈判>>

书籍目录

第1章 谈判概要 1.1 谈判的含义 1.2 现代经济社会离不开谈判 1.3 谈判的特征 自我评估测验试题一
第2章 谈判理论 2.1 博弈论与谈判 2.2 公平理论与谈判 2.3 “黑箱”理论 2.4 信息论与谈判 自我评估
测验试题二第3章 谈判的基本原则 3.1 谈判是双方的合作 3.2 避免在立场上磋商问题 3.3 提出互利选
择 3.4 区分人与问题 3.5 坚持客观标准 自我评估测验试题三第4章 谈判类型 4.1 谈判人员准备 4.2 谈
判所需知识的积累和信息的收集 4.3 拟订谈判方案 4.4 物质条件的准备 自我评估测验试题四第5章 谈
判的准备 5.1 日本人的谈判风格 5.2 美国人的谈判风格 5.3 俄罗斯人的谈判风格 5.4 欧洲人的谈判风
格 5.5 阿拉伯人的谈判风格 5.6 拉美人的谈判风格 自我评估测验试题五第6章 不同国家商人的谈判风
格 6.1 互利型谈判策略 6.2 对我方在利型的谈判策略 自我评估测验试题六第7章 谈判策略 7.1 讨价还
价策略 7.2 掌握让步艺术 7.3 把握成交机会 7.4 利用直觉 自我评估测验试题七第8章 怎样排除谈判中
的障碍 8.1 识破交易中的阴谋诡计 8.2 陷害谈判对手的卑鄙会俩 8.3 冲突也谈判 自我评估测验试题
第9章 谈判中的语言艺术第10章 谈判心理第11章 个性与谈判第12章 谈判合同的履行第13章 谈
判合同的履行附录 自我评估测试题参考答案

<<现代商务谈判>>

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>