

商务谈判



[商务谈判 下载链接1](#)

著者:马克杰

出版者:中国国际广播出版社

出版时间:2004-2

装帧:

isbn:9787507823233

《商务谈判:理论与实务》阐述了商务谈判的基本理论、运作过程、礼仪与礼节、风格,谈判人员应具备的素质,详细分析了商务谈判的策略与技巧,书后附录了评估测试题,以期能够增进谈判者的谈判意识,增强谈判本领。

美国谈判大师卡洛斯说过：“谈判乃是人在一生中所做的最困难的一项工作。”

谈判是现代社会无处不在、无时不有的社会现象，无论在政治、经济、外交、军事领域，还是在社会生活方面，谈判都发挥着越来越重要的作用，已成为人们之间沟通、合作和协调相互关系必不可少的工具。

随着市场经济的深入发展，各种商务活动越来越多，冲突与合作始终伴随着商务活动，过去的行政命令、强权暴力的做法越来越行不通了。谈判是解决冲突与合作问题最有效的方式，是实现双赢的最佳工具。商务谈判已渗透到商务活动的每一个角落。

商务谈判并不仅仅是鲜花、握手、宴会、签字，也不仅仅是胆量、能说会道就可以了。它还需要知识、智慧、艺术、经验和技巧。商务谈判既是一门科学，更是一门艺术。

商务谈判所涉及的知识极其广阔，涉及市场营销、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，它是一门综合性很强的学科。

商场如战场。企业与企业之间的交往无处不存在着利益的分配。只有掌握商务谈判奥秘的人，才能在风起云涌的商场中游刃有余，在谈笑风生中抢占市场，广开财源。

作者介绍：

目录: 第一篇 基础理论篇

第一章 商务谈判概论

第二章 商务谈判的基本原则

第三章 商务谈判的程序

第四章 商务谈判的心理

第二篇 运作篇

第五章 商务谈判的准备

第六章 商务谈判的开局

第七章 商务谈判的磋商

第八章 商务谈判僵局的处理

第九章 商务谈判的签约

第三篇 素质篇

第十章

· · · · · (收起)

[商务谈判_下载链接1](#)

标签

评论

[商务谈判_下载链接1](#)

书评

[商务谈判_下载链接1](#)