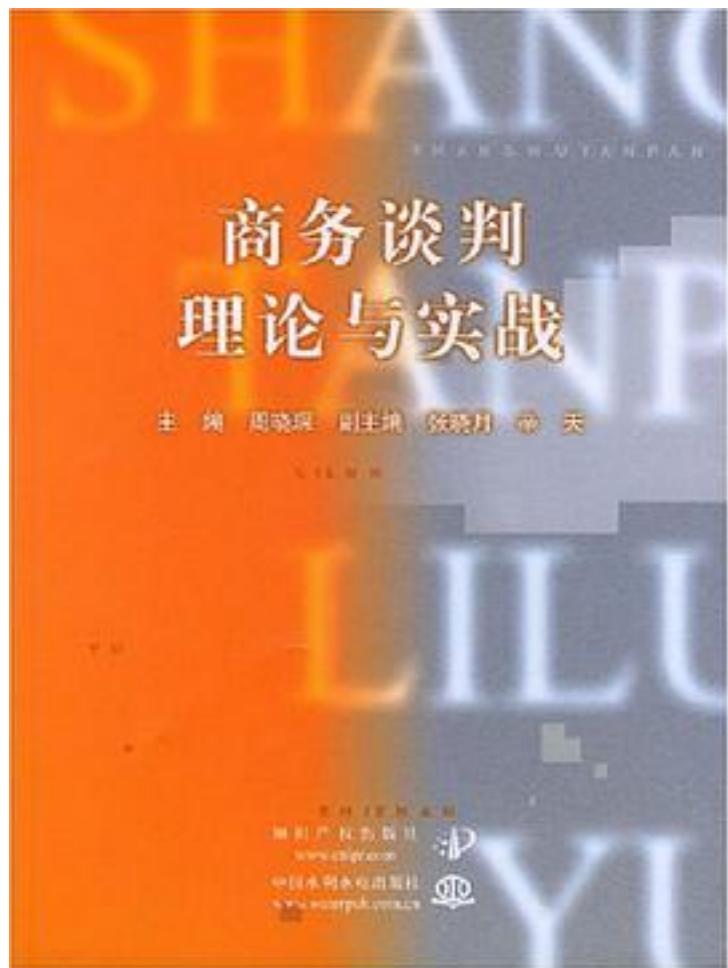


商务谈判理论与实战



[商务谈判理论与实战 下载链接1](#)

著者:周晓琛 编

出版者:知识产权出版社

出版时间:2004-1

装帧:

isbn:9787801980083

本书主要介绍了谈判的基本概念、谈判的心理和思维研究，谈判的管理等基本理论，并详细介绍了谈判过程沟通技巧，谈判过程探询、开局、报价、讨价还价、各过程的策略

、战术的选择和运用及各国的商业文化和礼仪等实务知识。

本书既可作为高等院校经济管理专业的教材，也可供商务工作者以及政府工作人员参考。

作者介绍:

目录: 前言

第一章

涉外商务谈判概论

谈判概述

影响谈判结果的诸因素

商务谈判的分类

商务谈判的管理

第二章

谈判前管理

谈判前的信息准备

谈判目标与谈判计划的制定

谈判队伍的建立

模拟谈判

第三章

谈判中的管理

谈判中的心理研究

谈判思维

第四章

谈判后的管理

· · · · · (收起)

[商务谈判理论与实战](#) [下载链接1](#)

标签

评论

[商务谈判理论与实战](#) [下载链接1](#)

书评

[商务谈判理论与实战 下载链接1](#)