

# 商务谈判



[商务谈判\\_下载链接1](#)

著者:杨晶

出版者:清华大学出版社

出版时间:2005-2

装帧:简装本

isbn:9787302064527

本书全面系统地阐述了商务谈判的理论、策略与方法，理论阐述前沿，框架结构新颖，内容全面，语言平实，案例丰富，可读性、实用性强。共分为商务谈判基础、商务谈判策略、商务谈判实务和商务谈判案例四篇，在系统地介绍国内外各种商务谈判理论的基础上，重点分析了商务谈判活动的组织与管理、如何运用各种不同的商务谈判策略与技

巧，并对常见具体业务谈判的开展进行了详尽地论述。

本书是市场营销、国际贸易、工商管理及其他经济管理类专业学生、MBA市场营销研究方向学生、营销部经理、商务部经理、企业管理人士及对商务谈判有兴趣的有识之士的理想读物，也是广大工商界人士、企业营销人员、业务人员和中高层管理人员的学习蓝本和操练要典。

作者介绍:

目录:

[商务谈判\\_下载链接1\\_](#)

标签

清华大学出版社

F经济

评论

-----  
[商务谈判\\_下载链接1\\_](#)

书评

-----  
[商务谈判\\_下载链接1\\_](#)