

# 商务谈判实务



[商务谈判实务 下载链接1](#)

著者:陈文汉

出版者:电子工业出版社

出版时间:2005-8

装帧:简裝本

isbn:9787121014024

本书以现代谈判学的基本理论为指导, 结合现代管理学、语言学、逻辑学、传播学、心理学和交际学等不同学科的有关知识, 主要介绍商务谈判的特征、分类、模式、原则, 商务谈判的基本程序、方法、策略和技巧, 谈判群体、谈判心理、商务谈判的组织与管理、世界各国商人的谈判风格等内容。

本书系统、务实、简明, 理论基础扎实, 可操作性强, 可作为高等职业院校市场营销、国际商务、工商管理等专业的教材, 也可作为广大财经商贸人员以及谈判学爱好者学习的参考用书。

作者介绍:

目录: 无

• • • • • (收起)

[商务谈判实务 下载链接1](#)

标签

评论

[商务谈判实务 下载链接1](#)

书评

[商务谈判实务 下载链接1](#)