

商务谈判



[商务谈判_下载链接1](#)

著者:

出版者:

出版时间:2004-8

装帧:

isbn:9787308038584

《商务谈判》的结构由三部分组成。1~3章为原理部分，主要介绍商务谈判的基本理论、基本原则及基本准备工作；4~7章为实务部分，即按商务谈判活动过程中的不同环节顺序展开，重点介绍谈判实务工作的具体方式方法及战略战术；8~10章为专题部分，分别就谈判实务中的口头语言、动作语言及礼仪三个方面展开详细阐述。全书摒弃了部

分与其他学科相重复的内容，并充实了大量个案，还在每章设置了小思考、演习题、案例分析题，力求突出《商务谈判》理论性与实用性相结合的特点。《商务谈判》编写过程对笔者而言是一个学习的过程。我们参考并部分引用了许多国内外专家、学者的著作与文章，他们的观点和独到的思维方法给了我们许多启迪，在此深表谢意；同时这是一个回顾与总结的过程，可以帮助自己更系统地把握商务谈判的理论体系，也对以往在谈判实务工作中的成败得失进行反思。

作者介绍:

目录:

[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_](#)