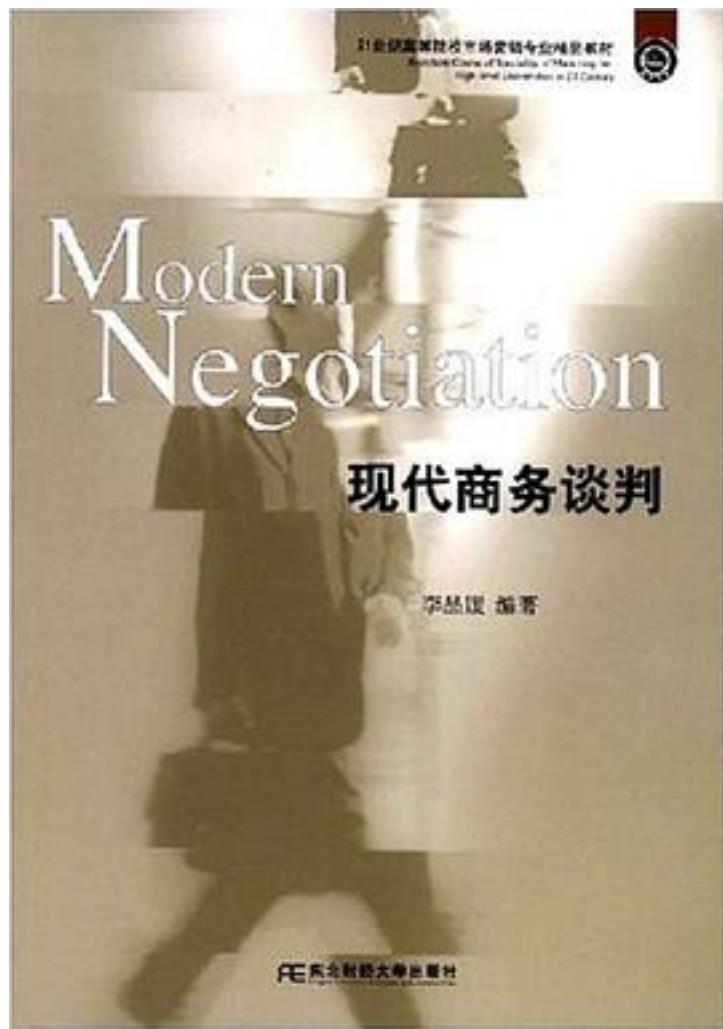


现代商务谈判



[现代商务谈判](#) [下载链接1](#)

著者:易开刚

出版者:上海财经大学出版社

出版时间:2009-9

装帧:简裝本

isbn:9787810985062

《现代商务谈判(第2版)》是一门研究现代商务谈判活动及其规律性的学科。《现代商

务谈判(第2版)》是一本系统介绍现代商务谈判理论、实践策略的教材，全部内容分为两部分，共10章。第一部分为理论篇，分为5章。作者通过对商务谈判理论和原理进行全方位分析和论述，力求使读者对商务谈判理论有一个很清晰的认识。第二部分为实践篇，分为5章。这一部分主要为读者介绍商务谈判过程的各个环节，通过理论与案例相结合的方法，突出商务谈判实践中的策略和技巧应用，使读者从中受益，不断提升自己的商务谈判能力和水平。

《现代商务谈判(第2版)》与一般的商务谈判学教材相比，主要特色及创新之处有三；一是结构安排新颖科学。全书分为两篇，理论部分内容全面、脉络清楚，策略与实践部分针对性强，理论结合实践，深入浅出，既具备深刻的知识性，又具备较好的易读性。每一章配有学习要旨、案例及阅读教材。二是注重商务谈判理论的诠释和挖掘，尤其是商务谈判的人性理论、模式理论和沟通理论等是其他商务谈判教材中缺乏的。三是《现代商务谈判(第2版)》增加了学习深度，这不仅反映在理论上进行了深入归纳和著述，在实践环节面也更注重读者的理解深度，力争全方位提高商务谈判人员的谈判能力。《现代商务谈判(第2版)》可作为普能视等院校和职业技术校营销、管理专业的本专科生及企业中高级商务谈判人员和管理人员的培训教材与读物。

作者介绍:

目录:

[现代商务谈判 下载链接1](#)

标签

谈判

管理

沟通

评论

[现代商务谈判 下载链接1](#)

书评

[现代商务谈判 下载链接1](#)