

商务谈判



[商务谈判_下载链接1](#)

著者:姚立

出版者:中国城市

出版时间:2003-6

装帧:

isbn:9787507415223

《商务谈判:理论实务风格》讲述了：我们面对着一个经济日益全球化的世界，商务谈判作为经济交往的焦点，已渗透到经济生活的方方面面。谈判既是一门科学，又是一门艺术。在市场竞争日益激烈的今天，谈判技术已经发展成集社会学、行为学、语言学、心理学、逻辑学、传播学、公共关系学等诸多学科为的综合性现代科学。尤其在商务活

动中，把握商务谈判技术对商务谈判的成功有着至关重要的作用。

为适应我国加入WTO后经济发展形势的需要，我们请北京工商大学经济学院姚立副院长为有关专业编写了这本教材。全书力图较为全面地介绍商务谈判的基本原理、基本知识和基本技能，并突出理论性与实用性相结合的原则。全书共分为三篇、十二章，试图以商务谈判基础（第一篇，一至三章）、商务谈判实务（第二篇，四至八章）、商务谈判艺术（第三篇，九至十二章）三部分勾勒出商务谈判学科的基本框架。《商务谈判：理论实务风格》既适合自学，又适合党校、行政学院、高等院校和其他成人高等教育有关专业作为教材使用。

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_](#)