

# 商务谈判



[商务谈判 下载链接1](#)

著者:李爽

出版者:清华大学出版社

出版时间:2007-7

装帧:

isbn:9787302153955

《商务谈判》共十章，分为商务谈判基础理论篇和实务篇。第一篇包括：商务谈判概述，商务谈判准备，商务谈判过程和商务谈判心理。第二篇包括商务谈判语言技巧，商务谈判策略，商务谈判中僵局的处理，商务谈判礼仪与禁忌，国际商务谈判和商务谈判的风险与规避。《商务谈判》以基础理论为基本写作宗旨，注重实用性，以

培养学生的应用性技能为主要指导思想，在基础理论的解释之后，增加了很多实际案例，使读者在读故事的轻松气氛中理解并学会枯燥的基本理论。《商务谈判》语言通俗易懂、选材实用生动，可读性强。在结构安排上，按学习要点及目标、引导案例、正文、本章小结、案例分析和阅读资料为顺序，循序渐进，由浅入深，培养分析和解决问题的能力。

作者介绍:

目录:

[商务谈判\\_下载链接1](#)

标签

谈判

大学

外贸

marketing

评论

[商务谈判\\_下载链接1](#)

书评

有很多案例，介绍了不少谈判策略。由于本人没有实战经验，有些策略的精巧之处尚不能完全领略，以后用到了再重拜读

[商务谈判\\_下载链接1](#)