

商务谈判操作



[商务谈判操作_下载链接1](#)

著者:丁建忠

出版者:中国财政经济出版社

出版时间:

装帧:

isbn:9787500559672

《中等职业教育国家规划教材:商务谈判操作(第2版)》突出实际操作技巧,旨在通过教学之后,学生即可具备基本的谈判知识和操作能力。为此,编者集多个实例于一体,编撰出既符合商务活动实际,又能从多个角度反映谈判客观规律的典型、模拟案例,并通过该案的谈判进展形成一个可供教学用的“情景”,使学生犹如设身于真实的谈判环境之中,感悟其中的操作程序及其技巧。

作者介绍:

目录: 上篇商业谈判的基本操作程序

第一章 谈判组织

第一节 太阳厂的谈判组织

第二节 月亮厂的谈判组织

第三节 谈判组织的评析

第二章 谈判的探询

第一节 太阳厂的探询工作

第二节 月亮厂的探询工作

第三节 技术交流

第四节 探询的评析

第三章 谈判的准备

第一节 卖方的准备

第二节 买方的准备

第三节 谈判准备的评析

第四章 谈判报价方案的解释

第一节 日S厂谈判组的价格解释

第二节 太阳厂谈判组的价格解释

第三节 美K厂谈判组的价格解释

第四节 价格解释的评述

第五章 谈判报价方案的评论

第一节 对日S厂报价方案的评论

第二节 对太阳厂报价方案的评论

第三节 对美K厂报价方案的评论

第四节 价格评论的评析

第六章 谈判的讨价

第一节 月亮厂向日S厂的讨价

第二节 月亮厂向太阳厂的讨价

第三节 月亮厂向美K厂的讨价

第四节 讨价阶段谈判的评析

第七章 谈判的还价

第一节 卖方的还价要求

第二节 买方的还价准备

第三节 买方的还价

第四节 还价阶段谈判的评析

第八章 谈判的讨价还价

第一节 买卖双方讨价还价的准备

第二节 买卖双方的讨价还价

第三节 讨价还价阶段谈判的评析

第九章 谈判的终结

第一节 太阳厂与月亮厂谈判的终结

第二节 终结阶段谈判的评析

第十章 重建谈判

第一节 月亮厂与太阳厂的重建谈判

第二节 重建谈判的评析

第十一章 索赔的谈判

第一节 太阳厂的索赔谈判

第二节 月亮厂的索赔谈判

第三节 索赔谈判的评析

下篇商业谈判过程中的相关因素

第十二章 谈判人的行为准则

第一节 谈判人的礼仪

第二节 谈判人的个性

第三节 谈判中的做戏

第十三章谈判人的心理

第一节谈判人的感情

第二节谈判人的追求

第三节谈判中的心理战

第十四章谈判人的伦理

第一节谈判人的伦理标准

第二节谈判伦理观的运用

第十五章商务谈判用语

第一节商务谈判用语种类

第二节谈判语言的运用原则和技巧

第十六章说理与妥协技巧

第一节说服的理由

第二节妥协的方式

第十七章谈判目标的追求

第一节谈判目标的定位

第二节谈判成功标准

后记

• • • • •

(收起)

[商务谈判操作_下载链接1](#)

标签

评论

[商务谈判操作_下载链接1](#)

书评

[商务谈判操作_下载链接1](#)