

# 商务谈判



[商务谈判\\_下载链接1](#)

著者:石宝明，王宝山主

出版者:辽宁大连理工大学

出版时间:2009-7

装帧:

isbn:9787561137406

《商务谈判》充分考虑高职高专教育发展的需要，结合高职高专教育的“教、学、做”模式，以能力培养的循序渐进性为规律，兼顾商务谈判的科学性与艺术性，使教材最大限度地满足高职高专商务谈判教学的需要。《商务谈判》是由多年从事高职高专商务谈判教学的一线教师和长期从事商务谈判工作的企业人员共同编写的，是一本集理论、实

训于一体的教材。通过对本教材的学习，可以使学生树立正确的商务谈判观念、培养学生的商务谈判能力。

作者介绍:

目录: 第一篇 基础知识第一章 商务谈判概述 第一节 谈判的概念 第二节 商务谈判的概念 第三节 商务谈判的类型 第四节 商务谈判的程序与原则 第二篇 基本素质第二章 商务谈判人员的素质 第一节 商务谈判人员的素质与能力 第二节 商务谈判中的思维与心理第三章 商务谈判中的礼节与礼仪 第一节 商务谈判的基本礼节 第二节 商务谈判礼仪第四章 商务谈判中的语言沟通 第一节 商务谈判中的语言概述 第二节 商务谈判中的有声语言沟通 第三节 商务谈判中的无声语言沟通 第三篇 谈判技能第五章 商务谈判的内容 第一节 货物买卖谈判 第二节 服务贸易谈判 第三节 技术贸易谈判第六章 商务谈判前的准备 第一节 商务谈判的组织准备 第二节 商务谈判背景调查 第三节 商务谈判方案的制订 第四节 商务谈判物资条件的准备 第五节 模拟谈判第七章 商务谈判的开局策略 第一节 商务谈判开局阶段的目标和任务 第二节 商务谈判开局阶段的气氛 第三节 商务谈判开局阶段的策略第八章 商务谈判的磋商策略 第一节 对商务谈判磋商阶段的认识 第二节 磋商阶段的让步策略 第三节 磋商阶段的僵局处理策略 第四节 磋商阶段的其他策略第九章 价格谈判策略 第一节 报价策略 第二节 讨价还价策略 第三节 让步策略第十章 商务谈判的结束与签约 第一节 商务谈判的结束 第二节 订立合同的基本知识 第三节 合同变更、终止第十一章 国际商务谈判 第一节 国际商务谈判概述 第二节 日本人的谈判风格 第三节 美国人的谈判风格 第四节 俄罗斯人的谈判风格 第五节 欧洲人的谈判风格 第六节 阿拉伯人的谈判风格 第七节 拉美人的谈判风格 第四篇 能力拓展训练第十二章 商务谈判人员的基本能力实训 第一节 商务谈判人员的心理素质实训 第二节 商务谈判人员的礼仪实训 第三节 商务谈判人员的语言表达能力实训第十三章 商务谈判人员的综合能力实训 第一节 商务谈判人员对综合能力的认识 第二节 商务谈判人员的综合能力实训安排 第三节 商务谈判人员的综合能力考核参考文献  
· · · · · · [\(收起\)](#)

[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](#)