

# 新编商务谈判教程



[新编商务谈判教程\\_下载链接1](#)

著者:胡戴新 编

出版者:

出版时间:2009-8

装帧:

isbn:9787312025105

《新编商务谈判教程》讲述了：改革开放30年来，中国经济正以震惊世界的速度向前发展，中国商人正以前所未有的姿态步入世界贸易的大潮，中国商品正以惊人的数量流向

世界各个角落。随着中国经济的蓬勃发展，各种层次、各种类型、各种规模的商务谈判与日俱增，商务谈判对中国经济正发挥着巨大的推动作用。

商务谈判是国家和企业必不可少的经济交往活动，商务谈判的成败，不仅关系企业的生存和发展，而且事关国家的经济发展。商务谈判是充满挑战的特殊的交际活动，它要求谈判人员在复杂多变的谈判环境中，能判明真相，认准目标，善于用谈判的一切手段维护和争取自己的利益；它要求谈判人员在虚虚实实的明争暗斗里，能头脑冷静，意志坚定，从心理上压倒对手。简而言之，商务谈判需要品格上、心理上、才能上都出类拔萃的优秀人才。面临这样的大环境及由此带来的时代性的严峻挑战，要想成为赢家就必须尊重科学，不断学习新的知识，努力提高商务谈判能力。中国经济的发展呼唤着高素质、高水平的商务谈判人才的出现。

为了培养更多更优秀的商务谈判精英，《新编商务谈判教程》汇集了许多谈判大师的经验及战略战术，从谈判理论到实践，从心理到行为，从实践策略到应用技巧，全面系统地阐述了从谈判前准备到谈判结束的全过程。

作者介绍:

目录:

[新编商务谈判教程 下载链接1](#)

标签

评论

-----  
[新编商务谈判教程 下载链接1](#)

书评

-----

