

商务谈判



[商务谈判_下载链接1](#)

著者:袁雪峰

出版者:

出版时间:2009-12

装帧:

isbn:9787565001154

《商务谈判》顺应高职高专教育教学的个性要求，充分考虑“商务谈判”学科性质与特点，以培养第一线的应用型商务谈判专门人才为目标，对商务谈判的理论与实务做了全面的阐述，力求做到理论与实践的结合。

《商务谈判》包括十一章：商务谈判概述，商务谈判的准备，商务谈判的开局与摸底，商务谈判磋商，商务谈判的终结，商务谈判策略，商务谈判的心理战术，商务谈判的沟通技巧，商务谈判礼仪，商务谈判的禁忌，国际商务谈判。

《商务谈判》适合用作高职高专市场营销专业及相关专业教材，亦可供商务人士学习参考。

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_](#)