

# 《商务谈判与沟通技巧（第二版）》

## 书籍信息

版次：2

页数：

字数：

印刷时间：2015年07月01日

开本：16开

纸张：铜版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787565420207

丛书名：21世纪高职高专精品教材·市场营销类

## 编辑推荐

## 配教师网络电子课件

## 内容简介

本书在3年的使用过程中，得到了广大教师、学生的大力支持，特别是一些同行专家提出了许多宝贵的意见和建议，为本书的再版修订指明了方向。因此，在征求诸多使用者和学生意见的基础上，我们对本书进行了全面而细致的修订。

在保留了原有“理论知识注重够用，体现简明、透彻的特点；实践技能注重实用，体现做中学、学中做的应用性和可操作性的特点；教学方法注重有用，体现针对性、灵活性的特点；训练项目注重可用，体现形式活泼、过程丰富的特点”的同时，我们对部分项目和模块进行了修改，充实了案例，增加了故事，补充了知识，丰富了训练项目，“金钥匙”和“超链接”的内容也都有所增减，使本书案例更加丰富，知识更精炼，故事更精彩，训练更真实，在体例上进一步突出项目、明确目标、细分任务，力争将职业技能所需要的沟通和谈判技巧贯穿于任务和项目中，全面提升学生的沟通和谈判能力及素养。

## 目录

### 项目一 沟通与情商

#### 项目二 沟通方式

#### 项目三 沟通表达、倾听、提问与反馈技巧

##### 模块一 沟通表达技巧

##### 模块二 沟通倾听技巧

##### 模块三 沟通提问技巧

##### 模块四 沟通反馈技巧

#### 项目四 不同对象的沟通技巧

##### 模块一 与同事沟通技巧

##### 模块二 与上级沟通技巧

##### 模块三 团队沟通技巧 项目一 沟通与情商

#### 项目二 沟通方式

#### 项目三 沟通表达、倾听、提问与反馈技巧

##### 模块一 沟通表达技巧 模块二 沟通倾听技巧 模块三 沟通提问技巧 模块四 沟通反馈技巧

项目四 不同对象的沟通技巧 模块一 与同事沟通技巧 模块二 与上级沟通技巧 模块三 团队沟通技巧 项目五 谈判准备 模块一 商务谈判概述 模块二 谈判的信息收集 模块三 谈判对象的选择与契机的挖掘 模块四 谈判计划的制订 项目六 谈判的开局 模块一 谈判开局气氛的营造 模块二 谈判开局策略 项目七 报价、讨价和还价技巧 模块一 报价技巧 模块二 讨价和还价技巧 项目八 谈判的让步 模块一 谈判让步概述 模块二 迫使对方让步的策略 项目九 谈判的观察与僵局突破策略 模块一 谈判的观察 模块二 僵局突破策略 项目十 谈判策略和谈判技术 模块一 谈判策略 模块二 谈判战术 项目十一 谈判的成交与结束技巧 模块一 谈判的成交技巧 模块二 谈判的结束技巧 主要参考文献

[显示全部信息](#)

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

[更多资源请访问www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)