

# 《现代商务谈判（第三版）》

## 书籍信息

版次：3

页数：

字数：

印刷时间：2013年06月01日

开本：16开

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787564216030

丛书名：高等院校市场营销专业系列教材

## 内容简介

《高等院校市场营销专业系列教材：现代商务谈判（第3版）》是一本系统介绍现代商务谈判理论、实践策略的教材，分为两部分，共11章。第一部分为理论篇，分为6章。作者通过对商务谈判理论和原理进行全方位分析和论述，力求使读者对商务谈判理论有一个清晰的认识。第二部分为实践篇，分为5章。这一部分主要为读者介绍商务谈判过程的各个环节，通过理论与案例相结合的方法，突出商务谈判实践中的策略和技巧应用，使读者从中受益，不断提升自己的商务谈判能力和水平。为加强实战，《高等院校市场营销专业系列教材：现代商务谈判（第3版）》增加“模拟谈判”一节，详细解说模拟谈判的必要与操作步骤，以为读者提供模拟参考，为真正实施商务谈判奠定基础。

## 目录

### 前言

### 第一部分 理论篇

#### 第一章 商务谈判概述

##### 学习要旨

##### 第一节 谈判及商务谈判的内涵

##### 第二节 商务谈判的要素与原则

##### 第三节 商务谈判的类型

##### 案例分析

##### 复习思考题

#### 第二章 商务谈判的人性、需求与素质理论

##### 学习要旨

##### 第一节 商务谈判与人性

##### 第二节 商务谈判的需求理论

##### 第三节 原则性商务谈判理论

##### [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)